

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Diagnostika strojírenského podniku

Diagnostics of an Engineering Company

Student: Bc. Zuzana Vránová

Vedoucí diplomové práce: RNDr. Igor Nytra

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra podnikohospodářská

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Zuzana Vránová**
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T020 Ekonomika podniku
Specializace: 00 Ekonomika podniku
Téma: **Diagnostika strojírenského podniku**
Diagnostics of an Engineering Company

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické principy řešení problematiky
 3. Charakteristika společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r.o.
 4. Diagnostika podniku
 5. Vyhodnocení diagnostických šetření
 6. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:


- BURTON, Richard M. a Borge OBEL. *Strategic organizational diagnosis and design: the dynamics of fit*. 3. vyd. New York: Springer, 2004. 445 s. ISBN 1-4020-7685-1.
DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí: jak přežít v konkurenčním prostředí*. Praha: C. H. Beck, 2012. 173 s. ISBN 978-80-7400-224-3.
KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí diplomové práce: **RNDr. Igor Nytra**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 26.04.2013


Ing. Josef Kašík, Ph.D.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Čestné prohlášení:

„Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a č. 2, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.“

V Ostravě dne 26. dubna 2013

Bc. Zuzana Vránová

Bc. Zuzana Vránová

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucímu mé diplomové práce panu RNDr. Igoru Nytrovi za odborné vedení, cenné rady a čas, který mi v průběhu vypracování této práce poskytoval.

Dále bych chtěla poděkovat společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r. o., především panu Jirkovi Bednaříkovi, který mi ochotně poskytl informace, díky kterým jsem zpracovala praktickou část diplomové práce.

Obsah

1	Úvod.....	5
2	Teoretické principy řešení problematiky.....	7
2.1	Diagnostika v řízení podniku.....	7
2.1.1	Terminologie	7
2.1.2	Historie a současnost podnikové diagnostiky	7
2.1.3	Přístupy k podnikové diagnostice	9
2.1.4	Diagnostika v dalších oborech lidské činnosti	9
2.1.5	Základní druhy podnikové diagnostiky.....	9
2.2	Podnik jako objekt diagnostiky	10
2.2.1	Třídění podniků	10
2.3	Finanční analýza	11
2.3.1	Hlavní zdroje informací pro finanční analýzu.....	12
2.3.2	Analýza absolutních ukazatelů.....	14
2.3.3	Poměrová analýza	16
2.3.4	Bankrotní modely	22
2.4	Analýza konkurence	25
2.5	Pasportizace	27
2.6	SWOT analýza.....	28
3	Charakteristika společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o.	30
3.1	Profil společnosti	30
3.2	Vznik a vývoj společnosti.....	30
4	Diagnostika podniku	32
4.1	Analýza absolutních ukazatelů	32
4.1.1	Horizontální analýza rozvahy.....	32
4.1.2	Vertikální analýza rozvahy.....	34
4.2	Poměrová analýza.....	35
4.2.1	Ukazatele rentability	35
4.2.2	Ukazatele aktivity.....	38
4.2.3	Ukazatele zadluženosti	42
4.2.4	Ukazatele likvidity	43
4.3	Bankrotní modely	45
4.3.1	Altmanův model.....	45

4.3.2	Index IN99.....	46
4.3.3	Tafflerův model.....	47
4.4	Analýza konkurence společnosti	48
4.5	Pasportizace	50
4.6	SWOT analýza.....	54
5	Vyhodnocení diagnostických šetření	58
6	Závěr	61
	Seznam použité literatury	62
	Seznam zkratek	64
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam příloh	
	Jednotlivé přílohy	

1 Úvod

Téma mé diplomové práce se zaměřením na diagnostikování strojírenského podniku jsem si vybrala hlavně z důvodu, že jsem chtěla prozkoumat podnik z různých hledisek, a to jak po stránce finančního zdraví společnosti, tak po stránce dalších analýz a metod, které pomáhají odhalit postavení podniku.

V dnešní době, kdy je na trhu velká konkurence je pro každou společnost nezbytné, aby se pokusila o nějaké diagnostikování a zhodnocení, které jí pomůže zjistit, na kterých místech má slabiny, které by ji mohly ohrozit a naopak jaké jsou její přednosti. Mnoho podniků má problém se svou finanční situací, proto by měly provádět finanční analýzu, která jim poskytne skutečný obraz o hospodaření a výkonnosti společnosti. Diagnostika tedy slouží k rozpoznávání a vyhodnocování problémů v těchto oblastech.

Cílem mé práce je provést diagnostiku společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o., především její finanční situaci, dále pomocí vybraných metod zhodnotit jaké postavení v rámci konkurence má společnost na trhu, podnikatelské prostředí, ve kterém se nachází, silné a slabé stránky a příležitosti a hrozby s navržením případné strategie, kterou by měla společnost aplikovat. Na základě zjištěných údajů poté vyhodnotit celkovou situaci podniku.

Diplomová práce je rozdělena do šesti kapitol. Po krátkém úvodu následuje část s názvem teoretické principy řešené problematiky, ve které se zabývám diagnostikou podniku jako celku, zejména terminologií, historií, přístupy, obory a druhy podnikové diagnostiky. Následuje teoretické shrnutí poznatků o finanční analýze, jejich hlavních zdrojích, ze kterých jsou čerpány informace k provedení této analýzy a rozbor jednotlivých ukazatelů potřebných pro ohodnocení situace společnosti. Tato část práce se ještě zabývá analýzou konkurence, pasportizací a SWOT analýzou.

Třetí kapitola je zaměřena na seznámení s diagnostikovanou společností. Bude zde popsán její profil, vznik, vývoj a další obecné údaje.

Ve čtvrté části, budou zohledněny informace získané z druhé kapitoly jen převedené do praktického hlediska. U finanční analýzy bude provedena analýza absolutních, poměrových a bankrotních ukazatelů. Zdroje pro zpracování finanční situace podniku byly čerpány z rozvahy a výkazu zisku a ztráty za roky 2008 – 2011. Informace k provedení analýzy za rok 2012 ještě společnost nemá zpracované ke zveřejnění. Analýza konkurence bude zaměřena na největší společnosti ve výrobě výtahů a výtahových komponentů v České republice. Pasportizace se zabývá oblastí (obcí), ve které se firma VYMYSLICKÝ –

VÝTAHY, spol. s r. o. nachází. Poslední částí této kapitoly je SWOT analýza, která hodnotí silné a slabé stránky a příležitosti a ohrožení podniku. Prostřednictvím těchto zhodnocení je zpracovaná tabulka s jednotlivými faktory, které byly konzultovány a zároveň bodově ohodnoceny se zaměstnancem společnosti. Z bodového hodnocení vyplynula strategie, kterou by měla firma prosazovat.

Na základě provedení těchto analýz bude před závěrem následovat poslední kapitola, která zahrnuje vyhodnocení a shrnutí diagnostických šetření.

2 Teoretické principy řešení problematiky

Tato kapitola je v úvodu věnována základním pojmům, které se týkají diagnostiky podniku, její historii, přístupům, druhům a dalším možným oborům lidské činnosti, ve kterých se může diagnostika vyskytovat, dále pojmům souvisejících s podnikem a jeho roztrídění.

Navazující částí je diagnostika finančního zdraví podniku neboli finanční analýza. V této podkapitole budou rozebrány hlavní zdroje informací pro finanční analýzu, kterými jsou rozvaha, výkaz zisku a ztráty a výkaz cash flow, dále bude objasněna problematika analýzy absolutních ukazatelů, poměrová analýza i analýza bankrotních modelů.

Závěr kapitoly je zaměřen na analýzu konkurence, pasportizaci podnikatelského prostředí a SWOT analýzu.

2.1 Diagnostika v řízení podniku

2.1.1 Terminologie

Diagnóza je pojem řeckého původu, který se skládá z předpony „dia“ = skrz, napříč akořene „gnosis“ = poznání. Diagnózu můžeme tedy interpretovat jako rozpoznání, stanovení nebo určení.

Diagnostika – jak tvrdí laici i odborníci tento pojem se do oblasti managementu dostal z medicíny a je definována jako nauka o rozpoznávání a jeho metodách.

Podniková diagnostika – je velmi mladou disciplínou, která se zabývá výzkumem, formulací a ověřováním přístupů, rozvíjí charakteristiku, pojmenování a třídění podnikových nemocí. [7]

Podnikovou diagnostiku je možno uplatnit v jakémkoliv podnikatelském subjektu, ať už se jedná o živnostenské podnikání, malý a střední podnik, tak i u velkých, mezinárodních společností. [7]

2.1.2 Historie a současnost podnikové diagnostiky

Vznik diagnostiky v oblasti řízení se koncipuje do počátku 20. století. Za průkopníka zavádění medicínských pojmů do podnikového řízení je označován William Kent. Tento autor dokazuje, že základem vědeckého řízení podniků je zkoumání věcných problémů, které jsou spojené s výrobkem, pracovními postupy, technikou, mzdovými tarify, materiálem, mimonákladovými přírážkami a taky situací na trhu. [7]

Kent na základě svých odborných znalostí dospěl k závěru, že podnik trpí zjevnými a skrytými obtížemi a popsal sedm mikrobů, které podnik napadají:

- přeceňování,
- přehnaná ctižádost,
- nedostatek vytrvalosti,
- lehkomyšlnost,
- těžkopádnost,
- tvrdohlavost,
- protekcionářství. [7]

Ve stejném časovém období jako Kent, působil americký psycholog Elton Mayo, který se snažil vytvořit jednotnou metodu diagnózy a stanovit metody léčení nedostatků, které byly zjištěny v podniku.

Ve druhé polovině 20. století specialista – diagnostik Jardillier prohlásil, že diagnostika je nejsložitější poradenskou činností, která vyžaduje mimořádné talenty. Dle vlastních zkušeností Jardillier tvrdí, že: [7]

- diagnostika nesmí být časově ani věcně omezována,
- diagnostik vychází z dokumentů, resp. z dotazníků,
- nutností je v podniku hledat klasické chyby a zkoumat komplexní fenomény,
- vyvrcholení spočívá v doporučení určité akce.

Koncem 60. let začíná tuto problematiku zkoumat Josef Kašík a na něj v roce 1976 navazuje Vilém Šáda, který přináší svoji definici podniku.

Dalším ekonomem, který se pokusil o určení nemocí ekonomického systému, byl János Kornai. Tento ekonom přišel s tvrzením, že ve středně a vysoce rozvinutých ekonomikách existují tyto základní skupiny onemocnění: inflace, nezaměstnanost, deficit zboží, vnější zadluženost, narušení ekonomického růstu, nespravedlivé rozdělování a byrokratizace. [7]

Za současnost jsou považována devadesátá léta dvacátého století, kdy se vrací Josef Kašík, který zde působil jako hnací motor tvůrčího týmu celé Ekonomické fakulty VŠB – Technické univerzity. Dalšími nositeli rozvoje podnikové diagnostiky jsou, Milan Michalko, Zdeněk Mikoláš a Ladislav Ludvík. Prostřednictvím těchto odborníků se podniková

diagnostika rozšířila do sousedních států a rozpracovává se i na univerzitách v Katovicích, Žilině a Bratislavě. [7]

2.1.3 Přístupy k podnikové diagnostice

Mezi základní přístupy k tvorbě podnikové diagnostiky patří:

- přístup filozofický,
- přístup kybernetický,
- přístup pragmatický,
- přístup analogie neboli obnovy. [7]

2.1.4 Diagnostika v dalších oborech lidské činnosti

Diagnostiku můžeme nalézt i v dalších oborech lidské činnosti, kterými jsou:

- lékařská diagnostika,
- technická diagnostika,
- ekologická diagnostika,
- psychologická diagnostika,
- pedagogická diagnostika. [7]

Burton a Obel (2004, s. 2) zahrnují do členění i organizační diagnostiku, kterou popisují jako: „normativní vědu zaměřující se na vytvoření organizace.“

Organizační diagnostika zahrnuje posouzení strategické pozice a složení organizačních jednotek a zabývá se vztahy mezi těmito jednotkami. [3]

2.1.5 Základní druhy podnikové diagnostiky

Můžeme se setkat s následujícím členěním: [6]

- 1) **Diagnostika podniku jako celku** (globální diagnostika), která se zabývá rozpoznáváním a vyhodnocováním toho, jak podnik funguje jako systém, dále jeho celkovou hodnotou, silných a slabých stránek, nevyužitých příležitostí a potenciálů a v neposlední řadě problémů a krizových jevů v podniku.
- 2) **Diagnostika jednotlivých podnikových funkcí** – např. zásobování, výroba, financování, lidské zdroje. Tuto diagnostiku je potřeba dobře zvážit, a to podle známých teoretických východisek, mezi které můžeme zařadit typologii podniků nebo stav konkrétního objektu diagnostikování.

- 3) **Diagnostika podnikových výrobních faktorů** jako jsou dispozitivní, elementární a dodatečné faktory. Při diagnostikování podnikových výrobních faktorů se uplatňují především tyto oblasti globální diagnostiky: silné a slabé stránky, nevyužité potenciály a příležitosti, problémy a krizové jevy.

2.2 Podnik jako objekt diagnostiky

Podnik můžeme chápat jako určitý komplex podnikatelské činnosti, která je provozována v rámci jednotného podnikatelského subjektu. Tvoří ho jak věcné prostředky, tak i osobní složka podnikatelské činnosti, ale i právo spojené s daným podnikáním. [7]

Další definici podniku uvádí ve své publikaci například Dvořáček a Slunčík (2012, s. 1), kdy: „Podnikem rozumíme jakýkoliv subjekt vykonávající činnost, která spočívá v nabízení zboží či služeb na trhu. Není přitom rozhodující, zda podnik při své činnosti dosahuje zisku, ale že oslovuje zákazníky s nabídkou svých činností.“

Nedílnou součástí podniku jsou pojmy podnikání a podnikatel. **Podnikáním** se dle Grublové (2001, s. 21) rozumí: „soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.“

Podnikatelem se rozumí osoba, která je zapsaná v obchodním rejstříku, podniká na základě živnostenského oprávnění nebo jiného oprávnění podle zvláštních předpisů, dále může jít o fyzickou osobu, která vykonává zemědělskou produkci a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu. [6]

2.2.1 Třídění podniků

V různých odborných knihách se setkáváme s mnoha způsoby třídění podniků. Mezi významná hlediska patří: [6]

a) podniky dle právní formy

- fyzické osoby,
- obchodní společnosti,
- družstva,
- státní podniky.

b) podniky dle sektoru národního hospodářství

- primární (těžební průmysl, zemědělství, lesnictví),

- sekundární (textilní průmysl, potravinářský průmysl, apod.),
- terciární (služby – banky, doprava, obchody),
- kvartérní (výzkum a vývoj).

c) podniky dle hospodářských odvětví – vzhledem k velkému výčtu odvětví budou vyjmenovány pouze nejdůležitější:

- zemědělství a myslivost, lesní hospodářství,
- rybolov a chov ryb
- těžba nerostných surovin,
- zpracovatelský průmysl,
- stavebnictví,
- ubytování a stravování,
- doprava, skladování a telekomunikace,
- finanční služby,
- školství,
- zdravotnictví.

d) podniky dle velikosti – nejčastěji uváděným kritériem pro rozčlenění podniků dle velikosti je počet zaměstnanců:

- malé podniky (méně než 25 pracovníků),
- střední podniky (25 – 499 zaměstnanců),
- velké podniky (více než 500 zaměstnanců).

e) podniky dle rozsahu působnosti

- obecní (vodárny, městská doprava),
- regionální (služby, plynárny, aj.),
- celostátní (železnice, telekomunikace, apod.),
- mezinárodní (pojišťovny, čerpací stanice, aj.).

2.3 Finanční analýza

Finanční analýzu můžeme definovat jako systematický rozbor získaných dat, které jsou obsaženy v účetních výkazech. Pomocí této analýzy můžeme zhodnotit minulost,

přítomnost a také předpovědět budoucí finanční podmínky v podniku. Jejím smyslem je přichystat podklady pro kvalitní rozhodování o fungování společnosti. [11]

Finanční analýza má svůj význam z časového pohledu ve dvou rovinách. První rovina spočívá v tom, že se ohlížíme zpět do minulosti a můžeme tak zjistit a ohodnotit, jak se společnost vyvíjela až do dnešní doby. Druhou rovinou je skutečnost, že finanční analýza je základem pro finanční plánování ve všech časových rovinách, tzn., umožňuje jak krátkodobé plánování spojené s obvyklým chodem společnosti, tak i strategické plánování související s dlouhodobým rozvojem firmy. [11]

Pomocí finanční analýzy firma identifikuje slabé stránky ve finančním zdraví, které by mohly v budoucnu přivést společnost do problémů a taky silné stránky související s možným budoucím zhodnocením majetku podniku. Tato analýza je využívána různými skupinami uživatelů, nejčastěji se jedná o management, věřitele a investory. Podle cílové skupiny a účelu finanční analýzy lze využívat různé zdroje informací. Nejčastěji vychází z informací účetního charakteru. [11]

2.3.1 Hlavní zdroje informací pro finanční analýzu

Použité vstupní informace, ze kterých finanční analýza vychází, by měly být kvalitní a současně komplexní. Důležité je podchycení všech dat, která by mohla jakkoliv zkreslovat výsledky hodnocení finančního zdraví společnosti. Základní data jsou nejčastěji získána z účetních výkazů. [11]

Účetní výkazy poskytují informace mnoha uživatelům a můžeme je rozdělit do dvou základních skupin: účetní výkazy vnitropodnikové a účetní výkazy finanční. Vnitropodnikové účetní výkazy vycházejí z vnitřních potřeb každé společnosti. *Jak tvrdí Růčková (2008, s. 21): „Jedná se o výkazy, které mají častější frekvenci sestavování a umožňují vytváření podrobnějších časových řad, což je z hlediska finanční analýzy velmi důležité.“*

Finanční účetní výkazy jsou externí (vnější) výkazy, protože dávají informace zejména externím uživatelům. Poskytují přehled o struktuře a stavu majetku, o peněžních tocích, o tvorbě a výsledku hospodaření a taky o zdrojích krytí. Tyto výkazy jsou veřejně dostupné a společnosti je musí zveřejňovat alespoň jedenkrát ročně. Jsou základem všech informací pro podnikovou finanční analýzu. [11]

Hlavními zdroji informací pro tvorbu finanční analýzy jsou:

- rozvaha,
- výkaz zisku a ztráty,
- výkaz cash flow. [11]

Struktura rozvahy a výkazu zisku a ztráty je závazně stanovena Ministerstvem financí. Tyto účetní výkazy jsou nedílnou součástí účetní závěrky. V rámci účetní závěrky se k účetním výkazům připojuje ještě příloha, která obsahuje informace, jako jsou: údaje o účetní jednotce, informace o způsobech oceňování, o účetních metodách, obecných účetních zásadách, dále doplňující informace k rozvaze, výkazu zisku a ztráty a souhrn informací o peněžních tocích. [11]

a) Rozvaha

Rozvaha je základním účetním výkazem, který zachycuje stav aktiv (dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku) na jedné straně a zdrojů jejich financování (pasiva) na straně druhé, a to k určitému časovému okamžiku. Bývá sestavována k poslednímu dni každého roku, ale může být sestavena i za kratší období. Rozvaha je takovým základním přehledem o majetku podniku ve statické podobě. Pomocí rozvahy můžeme získat věrný obraz o tom, v jakých druzích je majetek podniku vázán a jak je oceněn, jak rychle se obrací, jak moc je opotřeben, apod. Tato oblast je nazývána jako majetková situace podniku. Další oblastí jsou zdroje financování, tzn., ze kterých byl majetek pořízen. A poslední oblastí jsou informace o finanční situaci podniku, tedy jakého zisku podnik dosáhl a jak tento zisk rozdělil, jestli je podnik schopen dostát svým závazkům, apod. [11]

Základní bilanční rovnici rozvahy je: $AKTIVA = PASIVA$.

b) Výkaz zisku a ztráty

Jak uvádí Růčková (2008, s. 31): „Výkaz zisku a ztráty je písemný přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období.“

Výnosy jsou peněžním vyjádřením výsledků, které plynou z provozování podniku. Jsou to finanční prostředky, které podnik získal za prodej zboží a služeb. Náklady jsou peněžním vyjádřením spotřeby výrobních faktorů. Podstatu výkazu zisku a ztráty můžeme vyjádřit jako: [4]

$$VÝNOSY - NÁKLADY = VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ.$$

Informace z výkazu zisku a ztráty jsou velmi významné pro hodnocení ziskovosti podniku. Ve struktuře této analýzy je možné objevit několik stupňů výsledku hospodaření (dále VH). VH členíme na VH provozní, VH z finančních operací, VH za běžnou činnost, VH mimořádný, VH za účetní období a VH před zdaněním. Nejdůležitější složkou je VH provozní, protože odráží schopnost podniku vytvářet kladný výsledek hospodaření. [11]

Výkaz zisku a ztráty, stejně jako rozvahu, sestavujeme k poslednímu dni v roce, nebo i za kratší dobu. Ale na rozdíl od rozvahy, která zachycuje aktiva a pasiva k určitému momentu, se výkaz zisku a ztráty vztahuje k určitému časovému úseku. [11]

c) Výkaz cash flow

Mladá metoda finanční analýzy sledující pohyb peněžních toků. Můžeme se setkat taky s názvem výkaz o tvorbě a použití peněžních prostředků.

Jedná se o účetní výkaz, který srovnává bilanční formou příjmy s výdaji za určité období. Dále podává informace o peněžních tocích v průběhu celého účetního období. Peněžními toky jsou přírůstky a úbytky, neboli příjmy a výdaje, peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů. Cash flow tedy slouží k posouzení finanční situace a dokládá skutečnost, že peníze a zisk nejsou jedno a totéž.

Výkaz cash flow lze rozdělit do tří základních částí, jsou to: provozní činnost, finanční činnost a investiční činnost. Nejdůležitější částí je provozní činnost, díky které můžeme zjistit, jak moc se výsledek hospodaření za běžnou činnost shoduje se skutečně vydělanými penězi a jak ovlivňují změny pracovního kapitálu (s jeho složkami) produkci peněz. V oblasti investiční najdeme výdaje (i jejich strukturu), které se týkají pořízení investičního majetku a rozsah příjmů z prodeje tohoto majetku. Třetí částí je finanční činnost, kde hodnotíme vnější financování, především pohyb dlouhodobého kapitálu.

Jak definuje Ručková (2008, s. 34): „Výkaz cash flow poskytuje informace o struktuře finančních zdrojů získaných podnikem v daném období, o finančně hospodářské politice podniku v daném období, neboť ukazuje výsledek rozhodování podniku a číselné účinky rozhodovacích procesů – umožňuje posoudit schopnost dosáhnout stanovených cílů.“

2.3.2 Analýza absolutních ukazatelů

Jak uvádí Kislingerová a Hnilica (2005, s. 11): „Výchozím bodem finanční analýzy je tzv. vertikální a horizontální rozbor finančních výkazů.“

U obou postupů můžeme vidět původní absolutní údaje (z rozvahy a výkazu zisku a ztráty) v určitých relacích a v určitých souvislostech. [8]

a) Horizontální analýza (analýza trendů)

Úkolem horizontální analýzy neboli analýzy „po řádcích“ je porovnávat změny položek jednotlivých účetních výkazů (rozvahy a výkazu zisku a ztráty) v čase. Z těchto změn lze odvozovat i pravděpodobný vývoj příslušných ukazatelů v příštích obdobích. Zde je nutné

postupovat opatrně, protože záleží na tom, jestli se společnost bude v budoucnosti chovat stejně jako v období minulém. [10]

K dosažené uspokojivé vypovídací schopnosti je nutné mít k dispozici dostatečně dlouhou časovou řadu údajů (minimálně dvě období, ale lepší variantou je více než dvě období). Dále je třeba zajistit srovnatelnost údajů v časové řadě u konkrétní analyzované společnosti. Pokud to je možné, tak z údajů vyloučit všechny náhodné vlivy, které nějakým způsobem ovlivňovaly vývoj určité položky. Co se týče odhadu budoucího vývoje, tak je nutné do analýzy zařadit objektivně předpokládané změny mezi které můžeme zahrnout procento inflace, vývoj měnového kurzu, apod., ale existuje zde vážné riziko chybného odhadu. [10]

Vzorce pro výpočet horizontální analýzy: [10, s. 55]

$$\textbf{Absolutní změna} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1} \quad (2.1)$$

$$\textbf{Procentní změna} = \frac{\text{absolutní změna} \cdot 100}{\text{ukazatel } t-1} \quad (2.2)$$

Výpočet horizontální analýzy lze provést i pomocí bazických nebo řetězových indexů. Jak uvádí Mrkvička a Kolář (2006, s. 55):

„Bazické indexy porovnávají hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele ve zvoleném stejném období, které je vzato za základní srovnání.“

„Řetězové indexy srovnávají hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele v předcházejícím období.“

b) Vertikální analýza (procentní rozbor)

Vertikální analýza se zabývá vnitřní strukturou absolutních ukazatelů a někdy bývá označována jako analýza komponent. Můžeme říci, že jde o souměření jednotlivých položek výkazů k celkové sumě aktiv a pasiv. Aktiva by měla informovat o tom, do čeho společnost vložila kapitál a jak moc při investičním procesu byla zohledňována výnosnost. Naopak pasiva informují o tom, z jakých zdrojů byl majetek pořízen. Použití této metody usnadňuje porovnání analyzované společnosti s jinými firmami ve stejném oboru podnikání a také ulehčuje srovnatelnost účetních výkazů s předešlým obdobím. [11]

Další odborná literatura uvádí, že vertikální analýza vyjadřuje jednotlivé položky účetních výkazů jako procentní podíl k jediné zvolené základně, která má hodnotu 100 %. [10]

Vzorec pro výpočet vertikální analýzy: [8, s. 15]

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i} \quad (2.3)$$

kde, P_i = hledaný vztah

B_i = velikost položky bilance

$\sum B_i$ = suma hodnot položek v rámci určitého celku

2.3.3 Poměrová analýza

Poměr lze považovat za vztah jednoho čísla k druhému. Poměrová analýza je nejpoužívanějším nástrojem finanční analýzy. [1]

Jako ukazatele poměrové analýzy můžeme uvést: ukazatele rentability, ukazatele aktivity, ukazatele zadluženosti a ukazatele likvidity, kterým je věnována následná část práce.

a) Ukazatele rentability

Rentabilita (neboli výnosnost vloženého kapitálu) je měřítkem toho, jak je podnik schopen vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku použitím kapitálu, který investoval. Rentabilita je tedy vyjadřována poměrem zisku k sumě vloženého kapitálu.

U ukazatelů rentability se nejčastěji vychází z rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Tyto ukazatele slouží k hodnocení celkové efektivnosti dané činnosti a měly by mít v čase rostoucí tendenci. [11]

Mezi ukazatele rentability patří:

- **Rentabilita aktiv (ROA)**

Dle Mrkvičky a Koláře (2006, s. 84) tento ukazatel: „udává „hrubou“ rentabilitu z vnějšího pohledu a informuje, jaká by byla rentabilita podniku, kdyby neexistovala daň ze zisku. Znalost rentability aktiv umožňuje stanovit mezní úrokovou sazbu, za kterou může podnik přijmout úvěr.“

Úroková míra úvěru musí být menší než ROA, tzn. $u < ROA$. [10]

Vzorec pro výpočet rentability aktiv: [5, s. 84]

$$ROA = \frac{\text{zisk před úroky a zdaněním (EBIT)}}{\text{aktiva celkem}} \cdot 100 \quad (2.4)$$

- **Rentabilita celkového investovaného kapitálu (ROCE)**

Ukazatel souhrnně vyjadřuje efektivnost hospodaření společnosti neboli míru zhodnocení veškerých aktiv podniku, která byla financována vlastním i cizím dlouhodobým kapitálem. [11]

Vzorec pro výpočet rentability celkového investovaného kapitálu: [11, s. 53]

$$ROCE = \frac{\text{zisk}}{\text{dlouhodobé dluhy} + \text{vlastní kapitál}} \quad (2.5)$$

- **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)**

Pomocí tohoto ukazatele mohou investoři zjistit, jestli je jejich kapitál reprodukován s patřičnou velikostí odpovídající riziku investice. [11]

Vzorec pro výpočet rentability vlastního kapitálu: [11, s. 53]

$$ROE = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (2.6)$$

- **Rentabilita tržeb (ROS)**

Jak uvádí Ručková (2008, s. 56) rentabilita tržeb vyjadřuje: „Schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, tedy kolik dokáže podnik vyprodukovat efektu na 1 Kč tržeb.“

Vzorec pro výpočet rentability tržeb: [11, s. 56]

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} \quad (2.7)$$

V praxi se můžeme setkat s názvem ziskové rozpětí, neboť ukazatel rentability tržeb slouží k vyjádření ziskové marže. V tomto případě je ale třeba dosadit do kategorie zisku veličinu čistého zisku, neboli zisku po zdanění. [11]

- **Rentabilita nákladů (ROC)**

Rentabilita nákladů bývá označována jako doplňkový ukazatel k ukazateli rentability tržeb. Je to poměr celkových nákladů k tržbám podniku.

Vzorec pro výpočet rentability nákladů: [11, s. 56]

$$ROC = 1 - \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} = 1 - \text{rentabilita tržeb} \quad (2.8)$$

Jak tvrdí Ručková (2008, s. 56): „Čím je nižší hodnota tohoto ukazatele, tím lepší výsledky hospodaření podnik dosahuje, neboť 1 Kč tržeb dokázal vytvořit s menšími náklady.“

b) Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří, jak úspěšně využívá management podniku aktiva. Tento ukazatel poměřuje tokové veličiny (tržby) ke stavovým veličinám (aktivům) a můžeme jej vyjádřit jako: [8]

- **doba obratu** – vyjadřuje, jak dlouho trvá jedna obrátka (počet dní, popř. let),
- **obrátkovost (rychlost obratu)** – jak uvádí Kislingerová a Hnilica (2005, s. 34) obrátkovost vyjadřuje: „Počet obrátek aktiv za období, během kterého bylo dosaženo daných tržeb použitých v ukazateli (nejčastěji rok).“

Ukazatele aktivity jsou komplexně nazývány jako ukazatele relativní vázanosti kapitálu v různých podobách aktiv. [4]

Mezi ukazatele aktivity můžeme zahrnout tyto ukazatele:

- **Obrat celkových aktiv**

Tento ukazatel měří obrat neboli intenzitu využití celkového majetku. Obecně platí, že čím vyšší je tento ukazatel, tím efektivněji podnik využívá majetek. [4]

Vzorec pro výpočet obratu celkových aktiv: [4, s. 83]

$$\text{Obrátka celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.9)$$

- **Obrat zásob**

Ukazatel udává, kolikrát se za sledované období přemění naše zásoby na tržby. [10]

Vzorec pro výpočet obratu zásob: [10, s. 95]

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}} \quad (2.10)$$

- **Doba obratu zásob**

Jak uvádí Dluhošová (2006, s. 83): „Ukazatel charakterizuje úroveň běžného provozního řízení, je citlivý na změny v dynamice výkonů a je široce používán.“

Tímto ukazatelem můžeme zjistit, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázána ve formě zásob. [10]

Vzorec pro výpočet obratu zásob: [10, s. 95]

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{365}{\text{obráť zásob}} \quad (2.11)$$

- **Obrat pohledávek**

Ukazatel udává počet obrotů za sledované období neboli, jak rychle se pohledávky přemění na peněžní hotovost. Čím vyšší je hodnota obratu pohledávek, tím rychleji se firmě vrátí peníze, které má ve svých pohledávkách a tuto získanou hotovost může opět použít k dalším nákupům anebo k jiným investicím. [10]

Vzorec pro výpočet obratu zásob: [10, s. 95]

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{pohledávky}} \quad (2.12)$$

- **Doba obratu pohledávek**

Ukazatel udává, za jakou dobu jsou v podniku průměrně inkasovány pohledávky. [10]
Pokud ukazatel neustále překračuje doby splatnosti, tak je nezbytné prozkoumat platební kázeň odběratelů. [4]

Vzorec pro výpočet doby obratu pohledávek: [10, s. 95]

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{365}{\text{obrat pohledávek}} \quad (2.13)$$

- **Doba obratu závazků**

Vyjádřením tohoto ukazatele získáme počet dní, na které dodavatelé poskytli obchodní úvěr. [4]

Vzorec pro výpočet doby obratu závazků: [4, s. 84] [4]

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky} \cdot 360}{\text{tržby}} \quad (2.14)$$

c) Ukazatele zadluženosti

Zadlužeností rozumíme skutečnost, že podnik používá cizí zdroje k financování svých aktiv. V reálné ekonomice nelze, aby podnik financoval svá aktiva výhradně z vlastních nebo naopak z cizích zdrojů. Pokud dochází k financování aktiv jenom z vlastního kapitálu, vede to ke snížení celkové výnosnosti vloženého kapitálu. Naopak financování pouze z cizích zdrojů zákon nepřipouští, protože vyžaduje určitou výši vlastního kapitálu. Podstatou analýzy zadluženosti je najít optimální vztah mezi vlastním a cizím kapitálem. Tento vztah je označován jako kapitálová struktura. [11]

Mezi ukazatele zadluženosti můžeme zahrnout tyto ukazatele:

- **Celková zadluženost**

Jedná se o ukazatel pro hodnocení přiměřenosti zadlužení podniku, který je také známý pod názvem ukazatel věřitelského rizika. Zadluženost ovlivňuje nejen věřitelské riziko, ale i výnosnost podniku. Ukazatel je významný zejména pro dlouhodobé věřitele, mezi které patří komerční banky. Riziko věřitelů je tím vyšší, čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele. [4]

Vzorec pro výpočet celkové zadluženosti: [4, s. 75]

$$\text{Ukazatel celkové zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.15)$$

- **Zadluženost vlastního kapitálu**

Tento ukazatel má podobnou vypovídací schopnost jako ukazatel celkové zadluženosti. Přijatelná zadluženost vlastního kapitálu závisí na fázi vývoje podniku a postoji vlastníků k riziku. Hodnota ukazatele by se měla pohybovat v rozmezí od 80 % do 120 %. [4]

Vzorec pro výpočet zadluženosti vlastního kapitálu: [4, s. 75]

$$\text{Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (2.16)$$

- **Běžná zadluženost**

Jedná se o analytický ukazatel celkové zadluženosti a měl by se vyznačovat klesajícím trendem.

Vzorec pro výpočet běžné zadluženosti: [4, s. 75]

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{krátkodobý cizí kapitál}}{\text{celkový aktiva}} \quad (2.17)$$

d) Ukazatele likvidity

S pojmem likvidita se můžeme setkat, jak ve vztahu k likviditě určité složky majetku, tak i ve vztahu k likviditě podniku. Přičemž likvidita určité složky majetku vystihuje schopnost dané složky majetku, jak rychle se přemění na peněžní hotovost, a to bez větší ztráty hodnoty. Tato vlastnost bývá někdy označována jako likvidnost. Naopak likvidita podniku vyjadřuje, jak je podnik schopen uhradit včas své závazky. Pokud není podnik schopen hradit své závazky, tak se může dostat do platební neschopnosti, popřípadě zbankrotovat. [11]

Nejčastěji se používají tyto 3 ukazatele likvidity:

- **Okamžitá likvidita**

Okamžitá likvidita je někdy nazývaná jako likvidita 1. stupně, do které vstupují jen nejlikvidnější položky z rozvahy. Pro okamžitou likviditu se doporučuje hodnota, která se nachází v intervalu od 0,9 do 1,1, za kritickou se považuje hodnota 0,2. [11]

Vzorec pro výpočet okamžité likvidity: [11, s. 49]

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{dluhy s okamžitou splatností}} \quad (2.18)$$

Pohotové platební prostředky jsou peníze v pokladně, na běžném účtu, ale i volně obchodovatelné cenné papíry a šeky. Za krátkodobé dluhy jsou považovány krátkodobé závazky, krátkodobé finanční výpomoci a běžné bankovní úvěry. [11]

- **Pohotová likvidita**

Pohotová likvidita označována jako likvidita 2. stupně. Doporučená hodnota pro tento ukazatel by se měla pohybovat v intervalu od 1 do 1,5. Jestliže je čítec roven jmenovateli, tedy v poměru 1:1, tak je podnik schopen se vyrovnat se svými závazky, a to bez prodeje svých zásob. [11]

Vzorec pro výpočet pohotové likvidity: [11, s. 49]

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{(\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby})}{\text{krátkodobé dluhy}} \quad (2.19)$$

- **Běžná likvidita**

Běžná likvidita neboli likvidita 3. stupně. *Jak uvádí Ručková (2008, s. 50: „Běžná likvidita ukazuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je pravděpodobnější zachování platební schopnosti podniku.“*

Doporučené hodnoty tohoto ukazatele se pohybují v rozmezí od 1,5 do 2,5.

Vzorec pro výpočet běžné likvidity: [11, s. 49]

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé dluhy}} \quad (2.20)$$

2.3.4 Bankrotní modely

Jedná se o modely, pomocí kterých můžeme určit, zda podnik do určité doby zbankrotuje. Každá firma, která je ohrožena krachem, vykazuje nějaké symptomy již určitou dobu před samotným bankrotem. [11]

K nejčastějším příznakům dle Ručkové (2008, s. 72) patří problémy s běžnou likviditou, výší čistého pracovního kapitálu, problémy s rentabilitou celkového vloženého kapitálu.

Mezi bankrotní modely můžeme zařadit:

a) Altmanův model

Altmanův model, někdy se můžeme setkat s označením Altmanův index finančního zdraví podniku, vychází z indexů celkového hodnocení. Tento bankrotní model je velmi oblíbený a to zejména z důvodu jednoduchosti výpočtu. [11]

Jak uvádí Ručková (2008, s. 73) výpočet je stanoven jako součet hodnot pěti běžných poměrových ukazatelů, jimž je přiřazena různá váha, z nichž největší hodnotu má rentabilita celkového kapitálu.

Původním záměrem tohoto modelu bylo zjistit, jak odlišit firmy, které bankrotují od těch, které nemají problémy a jsou finančně zdravé. Altman k prognóze podnikatelského rizika použil diskriminační metodu. Na bázi této metody určil váhu jednotlivých poměrových ukazatelů, které jsou obsaženy jako proměnné tohoto modelu. [11]

Máme 2 typy Altmanova modelu. Jako první jsou společnosti, které jsou veřejně obchodovatelné na burze, a můžeme jej vyjádřit rovnicí: [11, s. 73]

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1 X_5 \quad (2.21)$$

Je-li výsledná hodnota indexu vyšší než 2,99, tak se jedná o společnost, která má uspokojivou finanční situaci. Pokud jsou výsledky v rozmezí od 1,81 – 2,98 jedná se o šedou zónu. Zde nemůžeme firmu jednoznačně označit jako úspěšnou, ale ani jako společnost s problémy. Naopak hodnoty pod 1,81 naznačují velké finanční problémy a s tím související riziko bankrotu. [11]

Druhým typem jsou společnosti, které nejsou veřejně obchodovatelné na burze a od prvního typu se liší pouze částečně. Můžeme jej vyjádřit rovnicí: [11, s. 73]

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5 \quad (2.22)$$

Pokud hodnota indexu bude nad 2,9, tak firma patří do pásma prosperity. Hodnoty od 1,2 do 2,9 jsou označovány jako pásmo šedé zóny a tak jako u prvního typu se jedná o společnosti, které nelze označit ani jako úspěšné ani jako firmy s problémy. A pokud jsou hodnoty nižší než 1,2, tak se společnost nachází v pásmu bankrotu. [11]

Interpretace indexů v obou typech rovnic je následující:

X_1 = čistý pracovní kapitál/aktiva celkem

X_2 = nerozdělený zisk/aktiva celkem

X_3 = EBIT/aktiva celkem

X_4 = vlastní kapitál/cizí zdroje

X_5 = tržby/aktiva celkem [11]

Altmanův model by se měl používat hlavně u firem střední velikosti, protože velké společnosti bankrotují velmi zřídka a naopak malé podniky neposkytují dostačující informace k provedení takové analýzy. [11]

b) Model „IN“ Index důvěryhodnosti

Jedná se o model, který zpracovali manželé Neumaierovi se snahou vyhodnotit finanční zdraví českých podniků v českém prostředí. Může být nazýván taky jako model věřitelský, který uznává nároky věřitelů z hlediska likvidity a také respektuje obor podnikání, v němž podnik působí. Model je vyjádřen rovnicí, ve které jsou zahrnuty poměrové ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity. Každý ukazatel má přiřazenou určitou váhu, která je váženým průměrem hodnot tohoto ukazatele v rámci odvětví. [11]

Index důvěryhodnosti přihlíží ke specifickým jednotlivých odvětví více než Altmanův model.

Model lze vyjádřit dle rovnice: [11, s. 74]

$$IN = V_1 \cdot A/CZ + V_2 \cdot EBIT/U + V_3 \cdot EBIT/A + V_4 \cdot T/A + V_5 \cdot OA/(KZ + KBU) + V_6 \cdot ZPL/T \quad (2.23)$$

kde

A = aktiva	OA = oběžná aktiva
CZ = cizí zdroje	KZ = krátkodobé závazky
U = nákl. úroky	KBU = krátkodobé bankovní úvěry
T = tržby	ZPL = závazky po lhůtě splatnosti
V_n = váhy vyjadřující podíl významnosti ukazatele ke kritériální hodnotě ukazatele	

Pokud je index IN vyšší než 2, tak je podnik finančně zdravý a nemá problémy. Jestliže se nachází v intervalu od 1 do 2, tak podnik není „ani zdravý ani nemocný“, ale mohl by mít potenciální problémy. Je-li index menší než 1, je podnik finančně slabý a očitne se pravděpodobně ve velkých problémech. [4]

Dalším modelem je **index IN99**. Růčková (2008, s. 75) uvádí: „Že se jedná o model vlastnický, který respektuje fakt, že z investorského hlediska není primární obor podnikání, ale schopnost nakládat se svěřenými finančními prostředky.“

Váhy obsažené v tomto modelu jsou totožné pro všechny podniky napříč obory podnikání.

Model lze vyjádřit dle rovnice: [11, s. 75]

$$IN99 = -0,017 \cdot (CZ/A) + 4,573 \cdot (EBIT/A) + 0,481 \cdot (výnosy/A) + 0,015 \cdot (OA/(KZ + KBU)) \quad (2.24)$$

kde CZ = cizí zdroje
A = aktiva
OA = oběžná aktiva
KZ = krátkodobé závazky
KBU = krátkodobé bankovní úvěry

Vyjde-li výsledek IN99 větší nebo roven hodnotě 2,07 jedná se o podnik s dobrým finančním zdravím. Je-li výsledná hodnota indexu v rozmezí 0,684 – 2,07 může mít společnost potenciální problémy. A jestliže je hodnota nižší nebo rovna 0,684, jedná se o projev finanční neduživosti. [11]

c) Tafflerův model

Jedná se o model, který sleduje riziko bankrotu společnosti. Poprvé byl publikován v roce 1977. Jak uvádí Růčková (2008, s. 76): „Model existuje v základním a v modifikovaném tvaru a podle toho se interpretují vypočtené hodnoty ukazatelů a celkové bodové hodnocení.“ Oba tvary využívají čtyři poměrové ukazatele.

Model lze vyjádřit dle rovnice: [11, s. 76]

$$T = 0,53 \cdot EBT/KD + 0,13 \cdot OA/CZ + 0,18 \cdot KD/A + 0,16 \cdot T/A \quad (2.25)$$

kde EBT = zisk před zdaněním

KD = krátkodobé dluhy

OA = oběžná aktiva

CZ = cizí zdroje

A = aktiva

T = tržby

Je-li výsledná hodnota větší než 0,3, pak je malá pravděpodobnost, že firma zbankrotuje. Pokud je výsledek nižší než 0,2, potom je velká pravděpodobnost, že k bankrotu dojde. [11]

2.4 Analýza konkurence

Každý podnik zaujímá na trhu určité postavení, které plyne z jeho vztahu k zákazníkům, ke konkurentům a z realizace strategie podniku. Jedná se o tzv. konkurenční pozici. Nezbytným východiskem pro určení konkurenčního postavení je podrobná analýza konkurence, která se zaměřuje na identifikaci klíčových konkurentů na odhalení jejich cílů, strategií, specifických předpokladů, apod. [12]

Analýza konkurence je důležitou součástí plánovacího procesu a slouží podniku:

- a) k porozumění konkurenčních výhod nebo nevýhod oproti konkurenci,
- b) k pochopení minulých, nynějších a hlavně budoucích strategií a marketingových rozhodnutí konkurentů,
- c) k předpovědi reakce konkurentů na naše marketingová rozhodnutí,
- d) k definování strategií, pomocí kterých dosáhne společnost konkurenční výhody v budoucnu,

- e) k předpovědi návratnosti investic, která se očekává v budoucnu,
- f) ke zvýšení povědomí o příležitostech a ohroženích. [2]

K informacím o konkurentech, které mohou firmě pomoci při dalším plánování, jsou: [2]

1) Informace, které společnosti o konkurenci zřejmě vědí:

- celkové prodeje a zisky,
- podíly na trhu,
- vedení firmy a jejich profily,
- prodeje a zisky,
- organizační uspořádání,
- profily zákazníků a jejich postoje,
- systém distribuce.

2) Informace, které by společnosti o svých konkurentech rády věděly:

- prodeje a zisky podle výrobků,
- úroveň služeb a spokojenost zákazníků,
- míra návratnosti zákazníků,
- relativní náklady a náklady na distribuci,
- strategie nových výrobků,
- efektivita reklamy,
- velikost a kvalita databáze zákazníků,
- podmínky strategických partnerství,
- strategie budoucích investic,
- smluvní podmínky s předními dodavateli.

Není třeba sledovat jen stávající konkurenty, ale je nutné sledovat i nově vstupující, kteří vstupují na trh s novými výrobky a službami, novými cenami, které mohou být pro zákazníky atraktivní a výhodnější než ty naše, proto by analýza konkurence měla odpovědět na následující otázky: [2]

- a) Přináší konkurence na trh nové výrobky nebo služby?
- b) Jaký podobu se snaží konkurence vytvářet o svém podniku?
- c) Jaké má konkurence cílové trhy a jaký podíl zaujímá na trhu?

- d) V čem si firmy konkurují? (kvalita, cena, aj.)
- e) Jak moc je konkurence zadlužená?
- f) Jakou reklamní strategii a distribuci výrobků konkurence používá?
- g) V čem je můj podnik lepší než konkurence? [15]

2.5 Pasportizace

Existuje mnoho metod a technik, které zkoumají podnikatelské prostředí a jednou z nich je pasportizace. Jedná se o praktickou a celkem jednoduchou metodu, která spočívá v realizaci pěti kroků:

1. příprava vlastní nebo přejaté metodiky pro pasportizaci,
2. sběr požadovaných dat o podnikatelském prostředí,
3. prověření věrohodnosti a správnosti získaných údajů,
4. sestavení, prezentace a využívání pasportu,
5. následná aktualizace pasportu. [9]

Pasport podnikatelského prostředí lze chápat, ve většině případů, jako tabulkovou formu zpracování informací o určitém místě, např. zájmové zóně, mikroregionu, obci, lokalitě, apod. Tento informační přehled by měl být stručný a měl by obsahovat slovní, číselné popřípadě obrazové a mapové informace, které by se měly týkat:

- a) identifikace obce, popřípadě jiného zájmového území (název, části),
- b) základních údajů (historické, technické, geografické, apod.)
- c) retrospektivní charakteristiky (rozloha, plocha obce, časová řada obyvatel, aj.),
- d) plochy dle využití (průmyslové a zemědělské plochy),
- e) statistiky podnikání (počet firem dle velikosti, forem podnikání, oborů, atd.),
- f) seznam nejdůležitějších podniků a provozoven,
- g) přehled žádoucích rozvojových oborů a činností v obci (regionu),
- h) přehled nežádoucích oborů a činností v obci (regionu),
- i) ekologická omezení podnikání,
- j) kulturní památky a zařízení,
- k) přírodní rezervace, chráněná území, popř. zvláštnosti obce (regionu),
- l) přehled služeb poskytovaných v obci (stravování, ubytování, apod.). [9]

Pasport bývá uveden lokalizací v daném zájmovém prostoru pomocí mapových materiálů, fotografií zachycující dominanty mikroregionálního podnikatelského prostředí, apod. Dále může být taky výtvarně zpracován ve formě propagačních, informačních a reprezentačních přehledů, publikací, internetových stránek, tisků, apod. [9]

2.6 SWOT analýza

SWOT analýza je velmi jednoduchým nástrojem zaměřeným na charakteristiku klíčových faktorů, které ovlivňují strategické postavení podniku. [12]

Další zdroj definuje SWOT analýzu jako užitečný nástroj pro pochopení a rozhodování všech druhů situací v podniku. [13]

Nejvíce byla rozšířena v 70. a 80. letech. Bývá doporučována ke zlepšení a optimalizování společnosti, podnikatelského prostředí, apod. Analýza sleduje čtyři charakteristické rysy podnikatelského prostředí: [9]

Silné stránky (strengths) – jsou takové, které podnikatelské prostředí a jeho subjekty dobře zvládají. Přinášejí výhody podniku, ale i zákazníkům. Mezi silné stránky můžeme zařadit kvalifikovanou pracovní sílu, dobrou úroveň ekonomické infrastruktury, zájem veřejnosti o podnikání, apod.

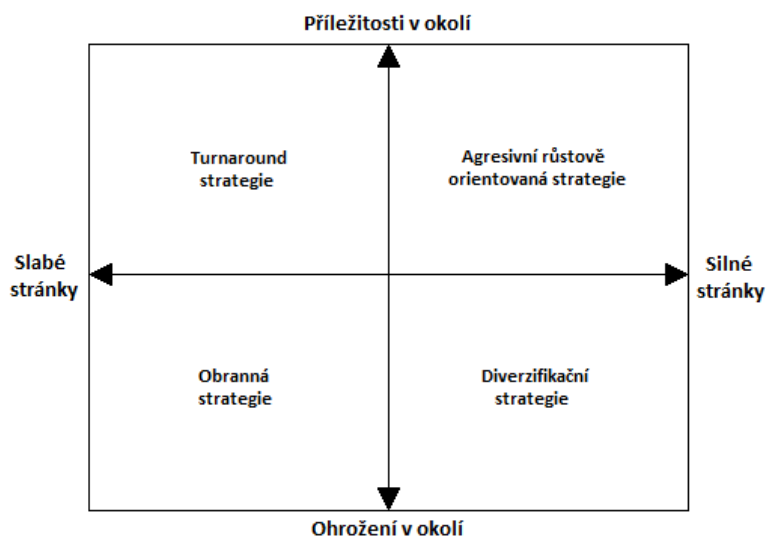
Slabé stránky (weaknesses) – složky, které podnikatelské prostředí nezvládá. Věci, které společnost nemusí provádět dobře nebo ve kterých jsou ostatní firmy lepší. Patří sem např. dopravní nedostupnost pro nákladní dopravu, špatná lokalita pro podnikání, nedostatek finančních prostředků, špatný postoj obyvatel, aj.

Příležitosti (opportunities) – jedná se o možnosti vnějších vlivů, které působí na podnikatelské prostředí regionu. Skutečnosti, které mohou lépe uspokojit zákazníky a přinést firmě úspěch. Můžeme sem zařadit zájem zahraničních investorů, štedřejší grantové agentury a fondy, spolupráce s rodáky, jejichž působnost je mimo region, a další.

Ohrožení (threats) – jsou nebezpečím, které přicházejí zvenčí, mohou způsobit nespokojenost zákazníků. Může se jednat o kriminalitu a vandalismus, recesi v národním hospodářství nebo světové ekonomice, apod. [9]

Cílem SWOT analýzy je rozvíjet silné stránky, potlačovat slabé stránky a zároveň se připravit na potenciální příležitosti a hrozby. K posouzení vzájemných vztahů mezi vnitřním (silné a slabé stránky) a vnějším (příležitosti a ohrožení) okolím podniku můžeme využít diagram SWOT analýzy.

Obr. 2.1 Diagram analýzy SWOT



Zdroj: SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. (2006, s. 92)

Sestavení diagramu usnadní porovnání silných a slabých stránek s příležitostmi a ohroženími. Díky přehlednosti a systematičnosti tohoto diagramu můžeme odhadnout strategii, kterou by měla firma aplikovat.

SWOT analýza definuje 4 druhy strategií: [12]

Strategie SO „max – max“ - označována taky jako agresivní růstově orientovaná strategie. Řadí se do prvního kvadrantu, který bývá považován jako nejprůzračnější, kdy podnik nabízí mnoho silných stránek a zároveň se setkává s mnoha příležitostmi v jeho okolí. Jedná se o ofenzivní (útočnou) strategii, která je cílem většiny podniků.

Strategie ST „min – max“ – diverzifikační strategie, kde se silné stránky střetávají s hrozbami. Je třeba tato ohrožení včas identifikovat a přeměnit je v příležitosti, a to využitím silných stránek.

Strategie OW „max – min“ – strategie turnaroundu, která spočívá v maximalizaci využití tržních příležitostí a eliminaci slabých stránek.

Strategie WT „min – min“ – tzv. obranná strategie, jedná se o situaci podniku, ve které převažují slabé stránky, a zároveň se v okolí vyskytuje mnoho hrozeb. Je třeba se orientovat na minimalizaci těchto nepříznivých vlivů.

3 Charakteristika společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r. o.

Následující kapitola je věnována krátkému seznámení s diagnostikovanou společností. Nejprve budou prezentovány základní informace a poté bude následovat stručné přiblížení o vzniku a vývoji firmy.

3.1 Profil společnosti

Název:	VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r.o.
Sídlo:	Pivovarská 542, 686 01 Uherské Hradiště – Jarošov
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
IČO:	44962185
Základní kapitál:	3 600 000,- Kč
Předmět činnosti:	<ul style="list-style-type: none">- výroba, montáž, generální opravy, rekonstrukce a provádění revizních zkoušek vyhrazených zdvihacích zařízení- velkoobchod- specializovaný maloobchod [14]

3.2 Vznik a vývoj společnosti

V roce 1990 byly položeny základy společnosti, když se bratři Radislav a Vladimír Vymysliční pustili do servisu a revize výtahů jako živnostníci. V roce 1992 sourozenci založili společnost s ručením omezeným, která pod názvem VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r.o. působí dodnes a každým rokem zvyšuje svůj podíl na trhu s výtahy.

Výroba byla v počátcích zavedena v sousední obci Kněžpole, ale od roku 2003 je převedena do nového objektu v Uherském Hradišti – Jarošově, kde zaměstnanci mají k dispozici téměř 7.000 m² pracovní plochy.

Během své působnosti si společnost vybudovala další vlastní střediska ve Zlíně, Brně, Přerově a v Třanově na Slovensku. Během tohoto roku je cílem společnosti založit další vlastní pobočku na východním Slovensku. Jinak ve všech krajských a mnoha okresních městech České republiky má firma zavedenou servisní a obchodní síť.

Na trzích zahraničních působí, jak s vlastními dodávkami, tak i prostřednictvím obchodních a servisních partnerů. Mnohaleté zkušenosti s těmito výtahy mají také v Srbsku, Chorvatsku, Slovinsku, Polsku, Rusku a jak už bylo zmíněno i na Slovensku. Do těchto zemí

dodávají zahraničním partnerům kompletní dodávky výtahů a zajišťují metodickou (pracovní postupy) a servisní činnost. [16]

V současné době je hlavní náplní společnosti: [16]

- poradenská služba a projekce výtahů,
- revize a revizní zkoušky, střední a generální opravy,
- výroba ručních a automatických dveří, výroba výtahových klecí a kabin, šachetních konstrukcí,
- modernizace výtahů,
- prodej výtahových komponentů,
- dodávka a montáž výtahů.

Vyrobené výtahy všech typů společnost dodává a montuje do stávajících šachet nebo do nových objektů, v provedení od standardních levných až po luxusní výtahy. Dodávky jsou prováděny v krátkých lhůtách a záruční doba je 24 – 72 měsíců, podle zvoleného provedení.

Společnost vlastní odpovídající technické vybavení včetně mikroprocesorových rozvaděčů a testerů. Velkou chloubou společnosti jsou zaměstnanci, kteří jsou velkými odborníky v oboru výtahové techniky. Firma je držitelem certifikátu ISO 9001 a nyní se připravuje na certifikaci ISO 14 000 a 18 000.

Každým rokem společnost vyrobí a uvede do provozu více než 250 výtahů a v roce 2011 to bylo dokonce 348 výtahů. [16]

Obr. 3.1 Sídlo společnosti



Zdroj: www.vymyslicky.cz.

Obr. 3.2 Logo společnosti



Zdroj: www.vymyslicky.cz

4 Diagnostika podniku

V následující kapitole budou zpracovány a vyhodnoceny analýzy, které byly teoreticky vysvětleny v kapitole - teoretické principy řešení problematiky. Jedná se tedy o finanční analýzu, v rámci které bude provedena: horizontální a vertikální analýza rozvahy, poměrová analýza (vybrané ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity) a analýza bankrotních modelů (Altmanovo Z-score, Index IN99 a Tafflerův model). Všechny zkoumané ukazatele jsou vyhodnocovány pomocí účetních výkazů (rozvahy a výkazu zisku a ztráty) v letech 2008 – 2011.

Poté bude následovat analýza konkurence, pasportizace podnikatelského prostředí, ve kterém se společnost nachází a na závěr SWOT analýza s vyhodnocením, kterou strategii by měla společnost aplikovat.

4.1 Analýza absolutních ukazatelů

V této části bude provedena horizontální a vertikální analýza rozvahy za období 2008 – 2011.

4.1.1 Horizontální analýza rozvahy

Při sestavování horizontální analýzy rozvahových položek bude určena absolutní změna a relativní změna.

Pro horizontální analýzu bude použita zkrácená verze rozvahy. Celou verzi je možné shlédnout v příloze diplomové práce.

Tab. 4.1 Absolutní (v tisících) a relativní (v %) změna rozvahových položek

	2009-2008		2010-2009		2011-2010	
	Absolut.	Relativ.	Absolut.	Relativ.	Absolut.	Relativ.
Aktiva celkem	39421	40,86	28114	20,69	43392	26,46
Dlouhodobý majetek	2862	8,53	-398	-1,09	-767	-2,13
DNM + DHM	2862	128,57	-398	-50,38	-767	-56,40
DFM	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	36691	58,94	28493	28,79	44222	34,70
Zásoby	14629	88,95	8330	26,81	-2213	-5,62
Pohledávky	5006	14,75	-8006	-205,60	42937	138,80
KFM	17056	143,36	28169	97,35	3508	6,14
Časové rozlišení aktiv	-132	-20,56	19	3,73	-73	-13,80
Pasiva celkem	39421	40,86	28114	20,69	43392	26,46
Vlastní kapitál	24507	40,21	15381	18,00	12076	11,98
Základní kapitál	0	0	0	0	0	0

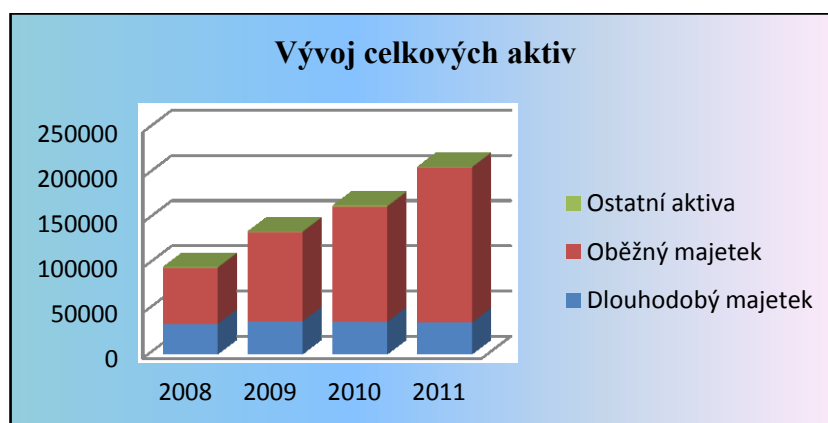
Rezervní fondy	0	0	0	0	0	0
VH minulých let	16816	41,96	24508	43,08	15296	18,79
VH běžného účet. období	7691	45,74	-9127	-37,24	-3320	-21,59
Cizí zdroje	14 738	41,83	12352	24,72	30152	48,38
Rezervy	2000	100	2359	58,98	-1019	-16,02
Dlouhodobé závazky	0	0	-24	-100	0	0
Krátkodobé závazky	12738	38,36	10021	21,81	31167	55,69
Časové rozlišení pasiv	176	58,28	381	79,71	1164	135,51

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Z tabulky lze vidět, že celková aktiva i pasiva nejvíce vzrostly v roce 2009, kdy se zvýšily o 40,86 %, poté každým rokem klesaly, v roce 2010 až o 20 %. Dlouhodobý majetek v roce 2009 vzrostl, ale v dalších letech docházelo k poklesu, hlavně v roce 2011. Oběžná aktiva měla tak jako dlouhodobý majetek největší nárůst v roce 2009, oproti roku 2008 o téměř 59 %. Největší změny u oběžných aktiv tvořil krátkodobý finanční majetek, který vzrostl oproti roku 2008 o 143 %, ale v dalších letech klesal. V roce 2011 se dokonce dostal na pouhých 6 %, což je o 137 % méně, než v roce 2009.

Vlastní kapitál se zvýšil v roce 2009 o 40,21 %, ale v dalších letech docházelo opět k poklesu, stejně jako u výsledku hospodaření, který stále klesal a v letech 2010 a 2011 se dostal do záporných hodnot. Za pozornost stojí povšimnutí zvýšení cizích zdrojů, které se v roce 2011 zvýšily o 24 % a zvýšení krátkodobých závazků, u kterých ve stejném roce došlo ke zvýšení asi o 34 %.

Graf 4.1 Vývoj celkových aktiv v letech 2008 – 2011

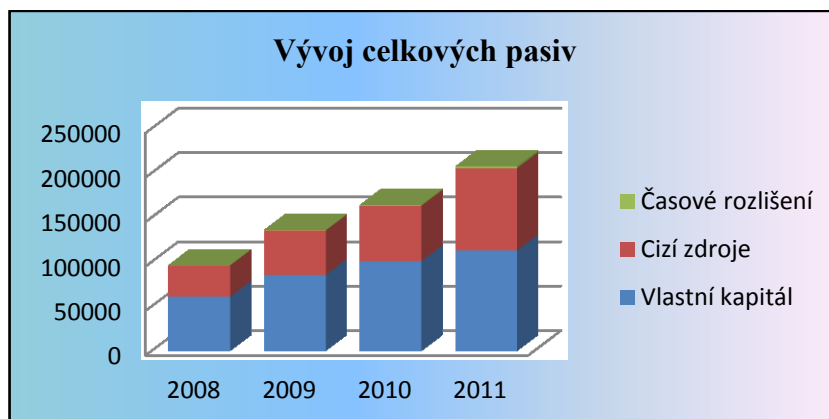


Zdroj: vlastní zpracování.

Jak lze vidět z grafu, aktiva mají rostoucí charakter. Hodnota aktiv byla v roce 2011 oproti roku 2008 zvýšena o 47 %, tedy o 110 727 tis. Kč. Tento nárůst byl způsoben zejména změnami oběžných aktiv, které tvoří asi 76 % celkových aktiv. Hodnoty dlouhodobého

majetku se příliš neliší, pohybují se v průměru kolem 35 000 tis. Kč. Ostatní aktiva tvoří jen nepatrnou hodnotu celkových aktiv.

Graf 4.2 Vývoj celkových pasiv v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Z grafu je patrné, že vlastní kapitál převyšuje cizí zdroje. Celková pasiva stále rostla, stejně jako celková aktiva, můžeme tedy říci, že je splněna základní bilanční rovnice, kde se aktiva rovnají pasivům. Vlastní kapitál tvoří téměř 64 % celkových pasiv.

4.1.2 Vertikální analýza rozvahy

U vertikální analýzy budeme zkoumat podíl jednotlivých položek aktiv a pasiv na celkové sumě. Tak jako u horizontální analýzy, tak i u vertikální bude použita pouze zkrácená verze rozvahy, celá verze je k dispozici v příloze diplomové práce.

Tab. 4.2 Vertikální analýza rozvahy (v %)

	2008	2009	2010	2011
Aktiva celkem	100%	100%	100%	100%
Dlouhodobý majetek	34,8	26,8	22	17
DNM + DHM	34,79	26,79	21,98	16,996
DFM	0,01	0,01	0,02	0,004
Oběžná aktiva	64,5	72,8	78	83
Zásoby	17	22,9	24	18
Pohledávky	35,2	28,6	18,9	35,6
KFM	12,3	21,3	34,8	29,2
Časové rozlišení aktiv	0,7	0,4	0,3	0,2
Pasiva celkem	100%	100%	100%	100%
Vlastní kapitál	63,2	62,9	61,5	54,4
Základní kapitál	3,73	2,65	2,2	1,73
Rezervní fondy	0,47	0,33	0,28	0,22
VH minulých let	41,5	41,86	49,62	46,61

VH běžného účet. období	17,5	18,04	9,4	5,84
Cizí zdroje	36,5	37,1	38	44,6
Rezervy	2	2,9	3,9	2,6
Dlouhodobé závazky	0,02	0,02	0	0
Krátkodobé závazky	34,48	34,18	34,1	42
Časové rozlišení pasiv	0,3	0,4	0,5	1,0

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Jak můžeme vypořádat z tabulky, dlouhodobý majetek stále klesal a naopak oběžná aktiva stále rostla. Nemůžeme říct, co přesně ovlivnilo růst oběžných aktiv, protože jeden rok to bylo způsobeno zásobami, další rok krátkodobým finančním majetkem, apod. Co se týče struktury pasiv, tak největší část tvořil vlastní kapitál, i když každým rokem klesal. Cizí zdroje každým rokem stoupaly a z největší části byly tvořeny krátkodobými závazky.

Závěrem můžeme konstatovat, že na celkové bilanční sumě převládají hlavně oběžná aktiva v průměru 75 %.

4.2 Poměrová analýza

V následující části práce bude provedena analýza rentability, analýza aktivity, analýza zadluženosti a analýza likvidity pomocí vybraných poměrových ukazatelů.

Výpočty jsou provedeny pomocí číselných údajů z účetních výkazů, resp. z rozvahy a výsledku zisku a ztrát za období 2008 – 2011.

4.2.1 Ukazatele rentability

Tento ukazatel se používá k odhadu, jak společnost efektivně využívá svá aktiva. Výsledné hodnoty těchto ukazatelů jsou zobrazeny v tabulce 4.3.

Tab. 4.3 Ukazatele rentability v letech 2008 – 2011 (v %)

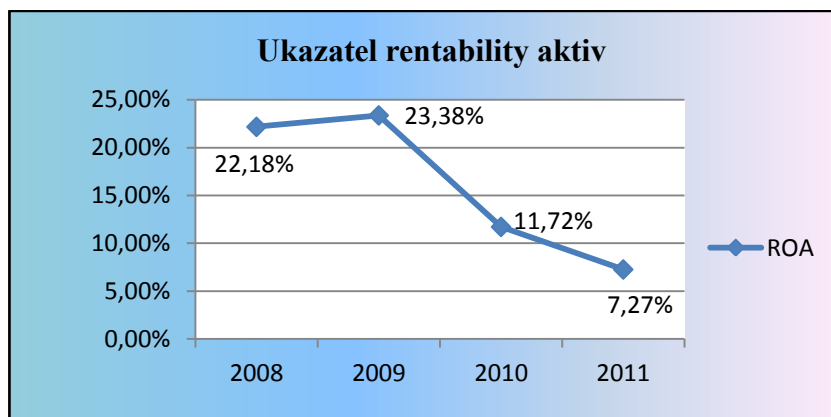
Ukazatel	Výpočet	2008	2009	2010	2011
ROA	EBIT/Aktiva	22,18	23,38	11,72	7,27
ROCE	Zisk/(dl.záv.+VK)	27,59	28,67	15,25	10,77
ROE	Zisk/VK	27,59	28,68	15,25	10,77
ROS	Zisk/Tržby	11,11	14,42	10,34	5,36
ROC	1 - ROS	88,89	85,58	89,66	94,64

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Ukazatel ROA - vyjádřením tohoto ukazatele dostaneme míru návratnosti aktiv. Ukazatel dosahuje ve sledovaném období pouze kladných hodnot. Do roku 2009 hodnota

rostla, ale v dalším roce zaznamenala velký pokles skoro o 12 %, což je způsobeno snížením EBIT o 60 % a zvýšením celkových aktiv o 20 %. V roce 2011 došlo také k poklesu o 4,5 %.

Graf 4.3 Ukazatel rentability aktiv v letech 2008 - 2011

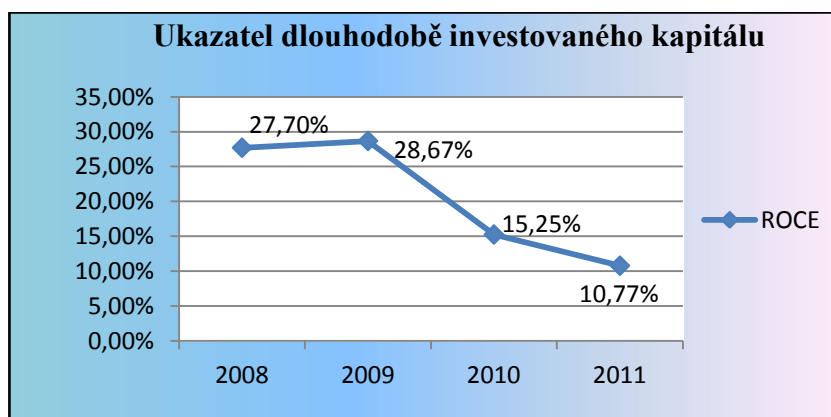


Zdroj: vlastní zpracování.

Ukazatel ROCE – tímto ukazatelem sledujeme výnosnost dlouhodobě investovaného kapitálu.

Graf ukazuje, že vývoj je podobný jako u ukazatele ROA. Nejvyšší ziskovosti dosahuje v roce 2009 (28,67 %) a v dalších letech klesá. V roce 2011 upadl na pouhých 10,77 %, což je zapříčiněno poklesem zisku a růstem vlastního kapitálu.

Graf 4.4 Ukazatel dlouhodobě investovaného kapitálu v letech 2008 - 2011

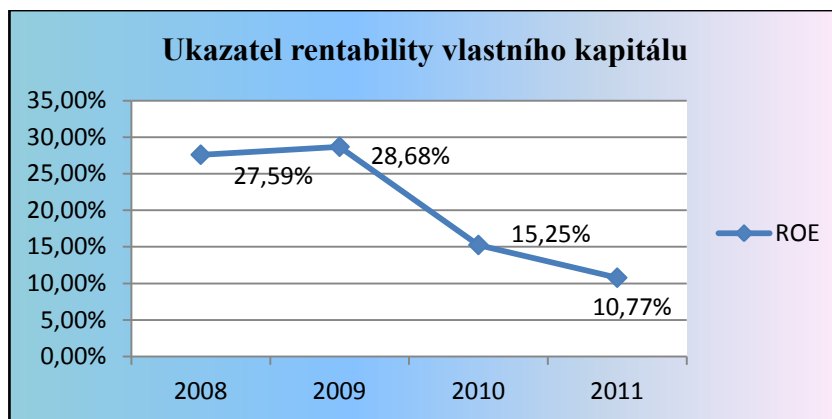


Zdroj: vlastní zpracování.

Ukazatel ROE – tento ukazatel zjišťuje, zda kapitál, který byl investován, přináší dostatečně velký výnos, který odpovídá míře rizikovosti investice.

Tak jako u ukazatele ROCE graf vykazuje v roce 2009 nejvyšší hodnotu. Výsledky jsou zcela totožné, protože se počítalo se zcela stejnými čísly. Společnost totiž u předchozího ukazatele nevykazovala v některých letech úroky a dlouhodobé závazky.

Graf 4.5 Ukazatel rentability vlastního kapitálu v letech 2008 - 2011

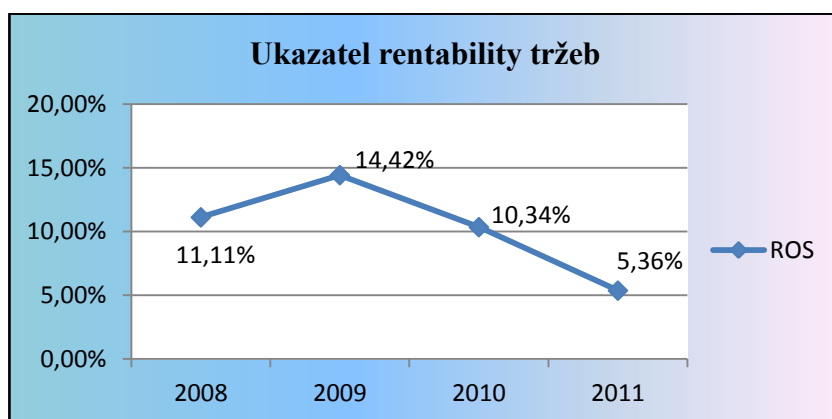


Zdroj: vlastní zpracování.

Ukazatel ROS – vyjadřuje, jakého zisku je společnost schopna dosáhnout při dané úrovni tržeb.

Tento ukazatel má opět od roku 2009 klesající trend. V tomto roce dosáhl nejlepšího výsledku, kde připadlo na 1 Kč tržeb 14,42 % zisku. V roce 2011, byl výrazný pokles a na 1 Kč tržeb připadlo jen 5,36 %, což je asi o 9 % méně, než v roce 2009.

Graf 4.6 Ukazatel rentability tržeb v letech 2008 - 2011

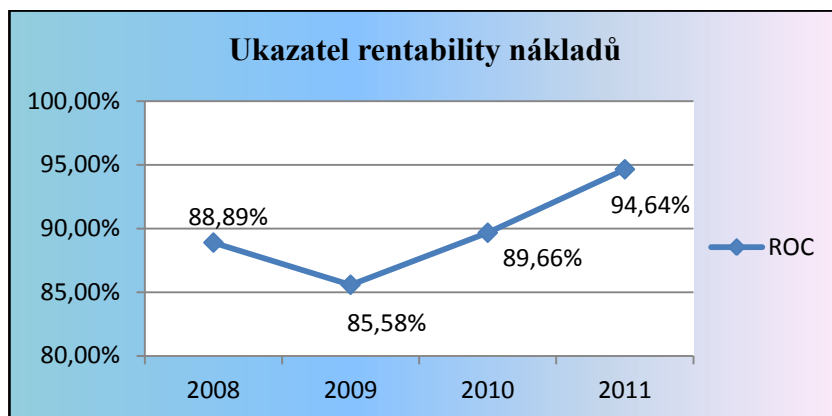


Zdroj: vlastní zpracování.

Ukazatel ROC – značí, kolik čistého zisku dosáhne společnost při vložení 1 Kč celkových nákladů. Tento ukazatel by měl růst v čase, což se od roku 2009 splnilo. V tomto roce vykazoval sice nejnižší hodnotu, ale ta se v dalších letech zvyšuje.

Čím vyšší je ROC, tím lépe jsou zhodnoceny vložené náklady a tím vyšší je procento zisku.

Graf 4.7 Ukazatel rentability nákladů v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

4.2.2 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří, jak je firma aktivní v nakládání se svými finančními prostředky, resp. jak rychle se majetek obrací zpět na finanční prostředky. Vybrané ukazatele zachycuje tabulka 4.4.

Tab. 4.4 Ukazatele aktivity v letech 2008 - 2011

Ukazatel	Výpočet	2008	2009	2010	2011
Obrat celkových aktiv (krát)	tržby/aktiva	1,568	1,228	0,906	1,094
Obrat zásob (krát)	tržby/zásoby	9,201	5,37	3,774	6,101
Doba obratu zásob (dny)	365/obrat zásob	39,670	67,970	96,714	59,826
Obrat pohledávek (krát)	tržby/pohledávky	4,459	4,286	4,807	3,072
Doba obratu pohledávek (dny)	365/obrat pohledávky	81,857	85,161	75,931	118,815
Doba obratu závazků (dny)	(závazky*360)/tržby	79	99,093	135,487	138,232

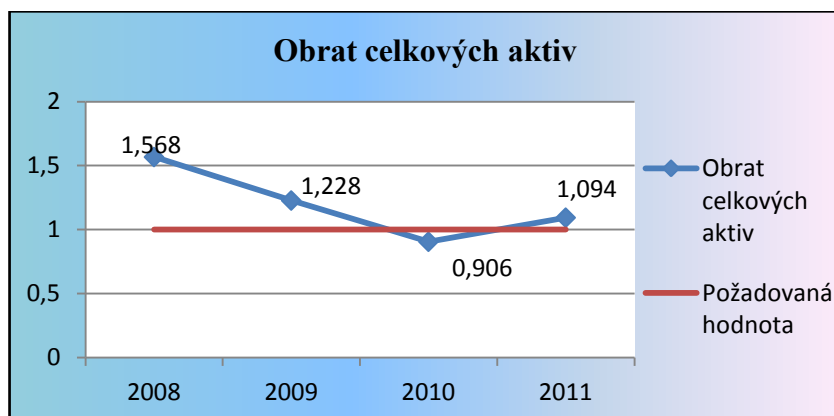
Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Obrat celkových aktiv udává, kolikrát za rok se aktiva obrátí v tržby. Ukazatel by měl dosahovat alespoň hodnoty 1. Tento požadavek společnost splnila ve všech letech, kromě roku 2010, kdy podnik využíval svá aktiva spíše neefektivně a dosáhl nejnižší hodnoty za celé

sledované období. Nejlepšího výsledku bylo dosaženo v roce 2008, kdy byl ukazatel překročen o 0,568.

Společnost by měla využívat svá aktiva ještě efektivněji, aby hodnota rostla a od minimální hranice hodnoty 1 se čím dál víc vzdalovala.

Graf 4.8 Obrat celkových aktiv v letech 2008 - 2011

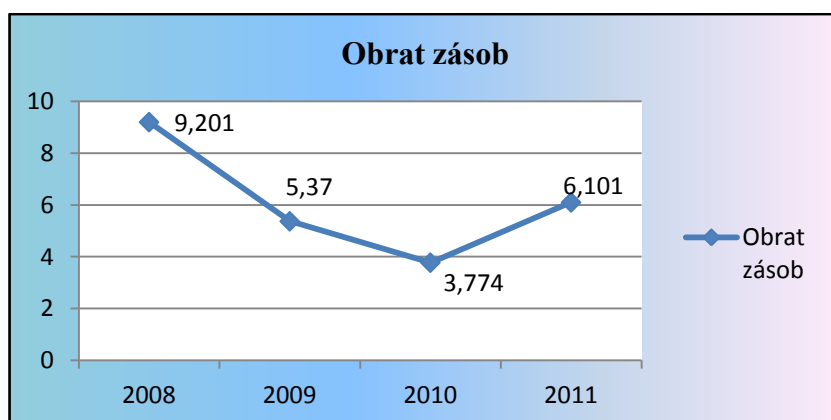


Zdroj: vlastní zpracování

Obrat zásob vyjadřuje, kolikrát za rok je společnost schopna přeměnit zásoby na tržby. Jestliže je hodnota nízká, tak společnosti hrozí riziko platební neschopnosti, takže ukazatel by měl mít stoupající tendenci.

Jak můžeme vidět, v roce 2009 a 2010 ukazatel klesá, je dáno nejspíše tím, že množství zásob rostlo rychleji než tržby. V posledním sledovaném roce společnost využívala zásoby efektivněji a došlo ke zvýšení - zásoby se otočily 6,101 krát.

Graf 4.9 Obrat zásob v letech 2008 - 2011

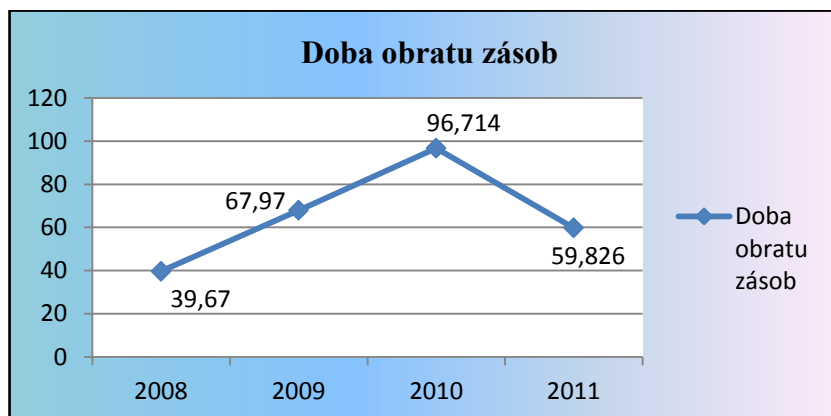


Zdroj: vlastní zpracování.

Doba obratu zásob – obecně platí, že čím nižší je tento ukazatel, tím méně zdrojů k financování zásob společnost potřebuje a naopak. Ukazatel by měl mít klesající trend, což analyzovaná společnost podle výsledků nesplňuje.

Nejhoršího výsledku bylo dosaženo v roce 2010 s dobou obratu zásob téměř 97 dní. V posledním roce se ukazatel snížil a dosáhl výsledku necelých 60 dnů.

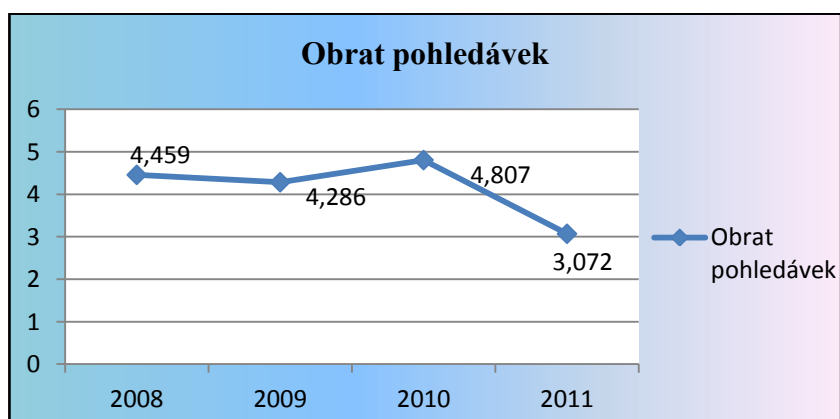
Graf 4.10 Doba obratu zásob v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Obrat pohledávek – vyjadřuje, kolikrát za rok se pohledávky přemění v hotové peníze. Z tabulky plyne, že ukazatel má kolísavý vývoj. Nejvyšší hodnoty společnost dosahuje v roce 2010 a naopak nejnižší v roce 2011.

Graf 4.11 Obrat pohledávek v letech 2008 - 2011

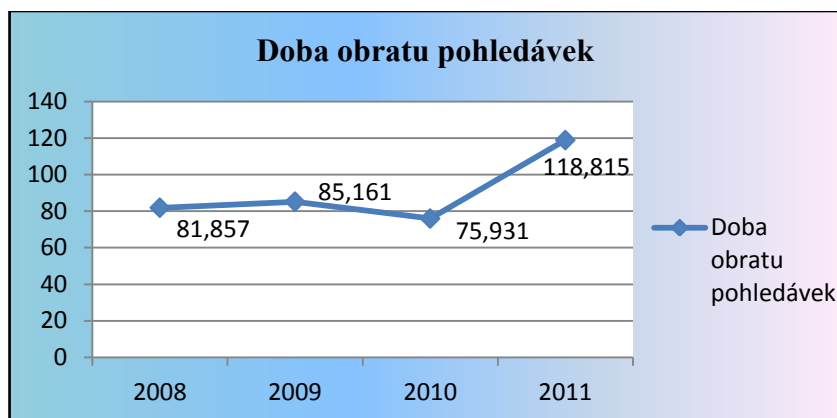


Zdroj: vlastní zpracování.

Doba obratu pohledávek – udává průměrný počet dní, po který jsou společnosti její odběratelé dlužní, resp. jak dlouho jsou průměrně hrazeny faktury. Z toho vyplývá, že je žádoucí klesající trend.

U společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o. je trend spíše kolísavý. V ČR se doba obratu pohledávek pohybuje okolo 60 dnů a z tabulky lze vidět, že se toho odběratelé nedrží. V roce 2011 byla doba splatnosti skoro 119 dnů, což není příliš přívětivé a upozorňuje na platební neukáznenost odběratelů.

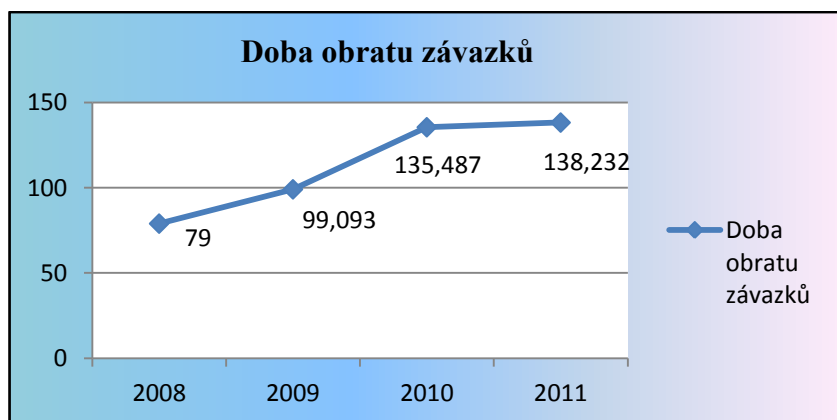
Graf 4.12 Doba obratu pohledávek v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Doba obratu závazků – informuje o platební morálce společnosti vůči dodavatelům. Kritériem je, aby doba obratu tohoto ukazatele byla vyšší než doba obratu pohledávek. Kromě roku 2008 je tento požadavek splněn.

Graf 4.13 Doba obratu závazků v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

4.2.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti vyjadřují, do jaké míry je firma zadlužena - informují o poměru mezi vlastními a cizími zdroji financování. Následující tabulka (4.5) obsahuje vypočítané hodnoty vybraných poměrových ukazatelů zadluženosti.

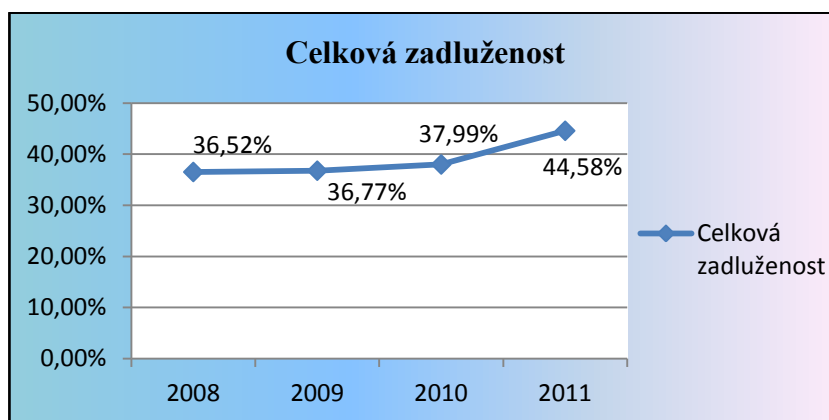
Tab. 4.5 Ukazatele zadluženosti v letech 2008 – 2011 (v %)

Ukazatel	Výpočet	2008	2009	2010	2011
Celková zadluženost	CK/Aktiva celkem	36,52	36,77	37,99	44,58
Zadluženosti vl. kapitálu	CK/VK	57,81	58,48	61,81	81,90
Běžná zadluženost	Kr. CK/Aktiva celkem	34,42	33,81	34,12	42,01

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Celková zadluženost – je ukazatelem věřitelského rizika, který každým rokem stoupal. Největší skok byl zaznamenán v roce 2011, ale i přesto si společnost vede dobře, ani v jednom roce cizí kapitál nepřevýšil aktiva podniku, což značí, že podnik není až tak moc závislý na cizích zdrojích.

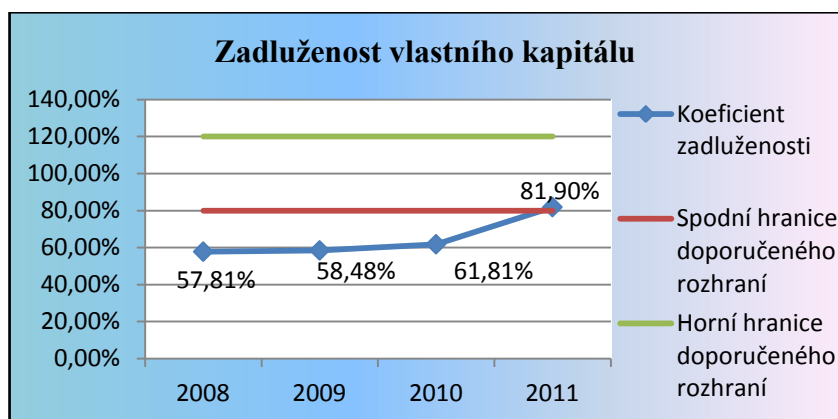
Graf 4.14 Celková zadluženost v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Zadluženost vlastního kapitálu - pro stabilní společnosti se doporučuje hodnota v rozmezí 80 % – 120 %. Tohoto výsledku bylo dosaženo pouze v roce 2011. V ostatních letech byla hodnota nižší, než je doporučené rozhraní – viz graf níže.

Graf 4.15 Zadluženost vlastního kapitálu v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Běžná zadluženost – nejnižší hodnoty bylo dosaženo v roce 2009 a poté se už jen zvyšovala. Během tří let se zvýšila o 8,2 %.

Graf 4.16 Běžná zadluženost v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

4.2.4 Ukazatele likvidity

Charakteristickým rysem pro ukazatele likvidity je schopnost podniku splácet své závazky. Analýza likvidity byla vypracována pomocí vybraných ukazatelů pro roky 2008 – 2011. Hodnoty těchto ukazatelů jsou zobrazeny v tabulce 4.6.

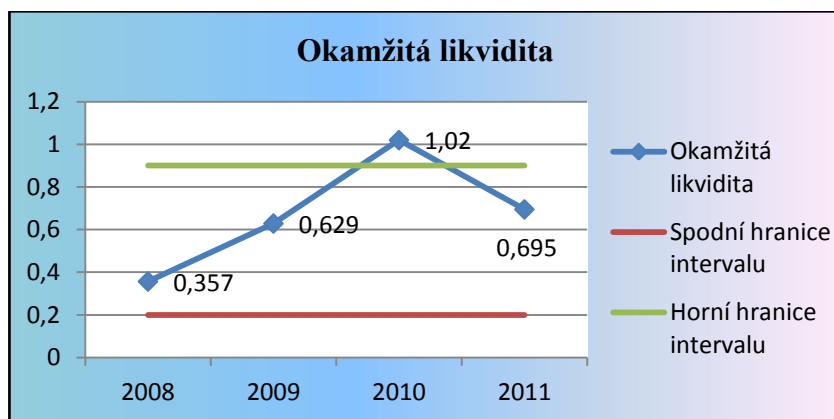
Tab. 4.6 Ukazatele likvidity v letech 2008 - 2011

Ukazatel	Výpočet	2008	2009	2010	2011
Okamžitá likvidita	PPL/dluhy s okamžitou splatností	0,357	0,629	1,020	0,695
Pohotová likvidita	(OA-zásoby)/kr. dluhy	1,379	1,477	1,573	1,543
Běžná likvidita	OA/kr. dluhy	1,875	2,153	2,277	1,970

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Okamžitá likvidita – svědčí o tom, kolik krátkodobých závazků je podnik schopen uhradit prostředky, které má v daném okamžiku na běžném účtu nebo v hotovosti. Za optimum okamžité likvidity je považována hodnota alespoň 0,2. Toto podnik splňuje ve všech letech. V ideálním intervalu 0,9 – 1,1. se podnik ocitl pouze v roce 2010.

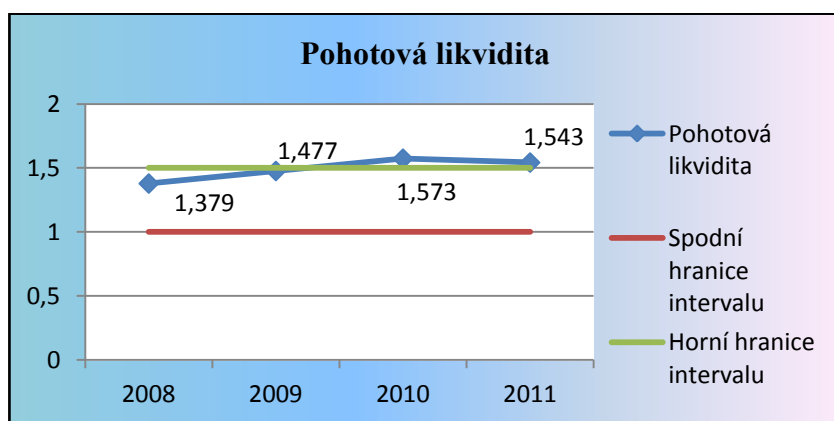
Graf 4.17 Okamžitá likvidita v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Pohotová likvidita – vypovídá o schopnosti podniku pokrýt krátkodobé závazky svými pohledávkami a peněžními prostředky. Hodnota ukazatele by se měla pohybovat v intervalu 1 – 1,5. Těchto hodnot společnost dosáhla ve všech letech, dokonce v roce 2010 a 2011 dosáhla nad míru požadované hodnoty.

Graf 4.18 Pohotová likvidita v letech 2008 - 2011



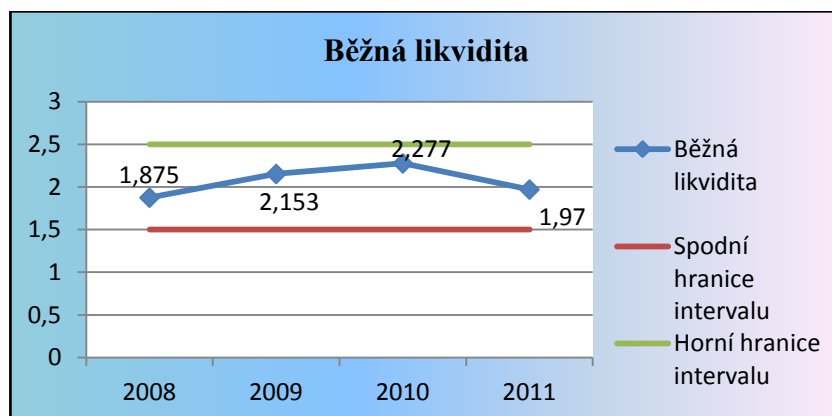
Zdroj: vlastní zpracování.

Běžná likvidita – neboli celková likvidita, která vyjadřuje, kolikrát jsou krátkodobé závazky pokryty oběžnými aktivy, resp. kolikrát by společnost uspokojila své věřitele, kdyby

v dané chvíli přeměnila všechn svůj majetek na hotovost. Za optimální hodnotu je považováno rozmezí 1,5 – 2,5.

Jak je vidět z tabulky tohoto rozmezí bylo dosaženo ve všech letech, tedy společnost je schopna uspokojit své věřitele.

Graf 4.19 Běžná likvidita v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

4.3 Bankrotní modely

Tato část práce je věnována hodnocení finančního zdraví společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r. o. prostřednictvím souhrnných bankrotních modelů. Analyzovaný podnik bude hodnocen Altmanovým modelem, Indexem IN99 a Tafflerovým modelem.

4.3.1 Altmanův model

Jedná se o nejznámější bankrotní model, který hodnotí situaci pomocí pěti poměrových ukazatelů, kde každému z nich je přidělena příslušná váha. Pro výpočet byl použit vzorec pro podniky, které nejsou veřejně obchodovatelné na burze.

Tab. 4.7 Výpočet jednotlivých poměrových ukazatelů Altmanova modelu

	Výpočet	2008	2009	2010	2011
X ₁	ČPK/Aktiva celkem	0,301	0,390	0,435	0,407
X ₂	Nerozdělený zisk/Aktiva celkem	0,594	0,602	0,593	0,527
X ₃	EBIT/Aktiva celkem	0,222	0,234	0,117	0,072
X ₄	Vlastní kapitál/Cizí zdroje	1,729	1,710	1,617	1,221
X ₅	Tržby/Aktiva celkem	1,568	1,228	0,906	1,094

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

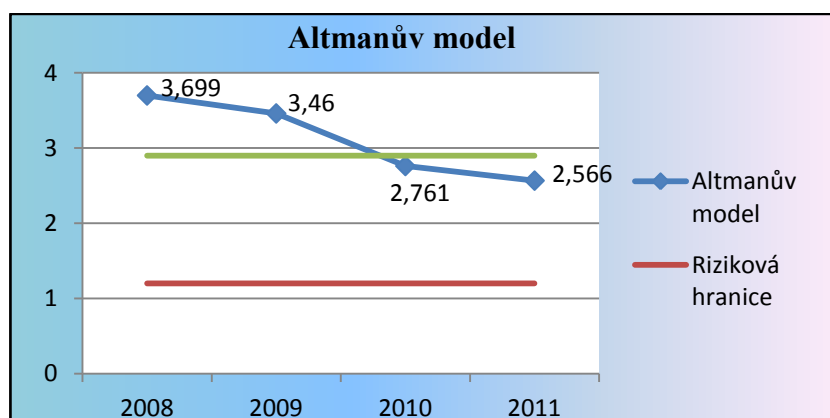
Tab. 4.8 Výpočet Altmanova modelu

Altmanův model - výpočet	2008	2009	2010	2011
$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5$	3,699	3,460	2,761	2,566

Zdroj: vlastní zpracování.

V roce 2008 a 2009 patřila společnost, s hodnotami 3,699 a 3,460 do pásma prosperity, což znamenalo, že firmu neohrožují žádné příznaky bankrotu a společnost je finančně zdravá. Od roku 2010 začala hodnota modelu klesat a držela se v pásmu šedé zóny, což znamená, že firmu nemůžeme označit ani jako úspěšnou, ani jako firmu s problémy. V blízké budoucnosti avšak společnost neohrožuje bankrot, protože hodnoty jsou spíše přikloněny k pásmu prosperity než bankrotu.

Graf 4.20 Altmanův model v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Z grafu je viditelné, že společnost si opravdu vede dobře. I když se nenachází v letech 2010 a 2011 v pásmu prosperity, tak se drží uspokojivé hranice.

4.3.2 Index IN99

Index, který tvoří hodnotu pro vlastníka a má informovat věřitele, zda podnik zaznamenává růst majetku.

Tab. 4.9 Výpočet jednotlivých ukazatelů Indexu IN99

	Způsob výpočtu	2008	2009	2010	2011
X_1	Cizí zdroje/Aktiva	0,365	0,367	0,380	0,446
X_2	EBIT/Aktiva	0,222	0,234	0,117	0,072
X_3	Výnosy/Aktiva	1,568	1,228	0,906	1,094
X_4	Oběžná aktiva/(KZ+KBU)	1,875	2,153	2,277	1,970

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Tab. 4.10 Výpočet Indexu IN99

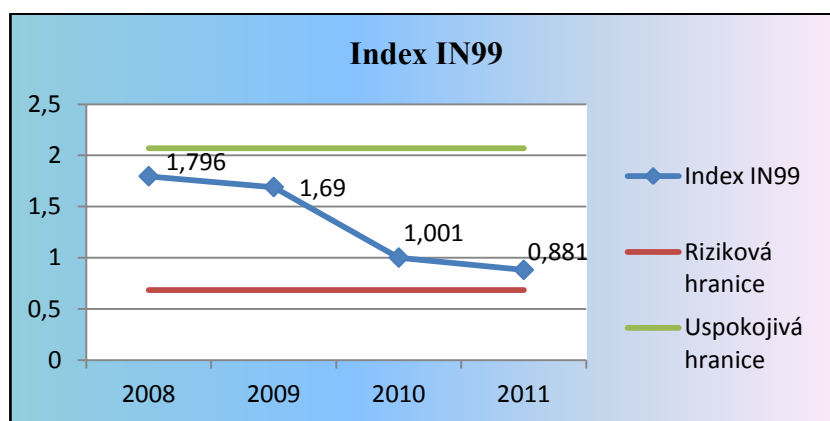
Index IN99 - výpočet	2008	2009	2010	2011
$IN99 = -0,017 X_1 + 4,573 X_2 + 0,484 X_3 + 0,015 X_4$	1,796	1,690	1,001	0,881

Zdroj: vlastní zpracování.

V celém sledovaném období leží hodnoty indexu v rozmezí 0,684 – 2,07, což znamená, že podnik může mít potenciální problémy. Nejlepší výsledek byl zaznamenán v roce 2008 – 1,796, naopak nejhorší v roce 2011 – 0,881.

Pokud se bude hodnota nadále snižovat, může mít společnost velké problémy a neuspokojivou finanční situaci.

Graf 4.21 Index IN99 v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Zde můžeme vidět jak hodnota indexu IN99 stále klesá. Zatím se drží v akceptovatelném rozmezí, ale neustálým klesáním se může podnik dostat do problémů.

4.3.3 Tafflerův model

Je posledním bankrotním modelem, který jsem použila ve své práci. Je složen ze čtyř ukazatelů, kterým jsou přiděleny váhy.

Tab. 4.11 Výpočet jednotlivých ukazatelů tafflerova modelu

	Způsob výpočtu	2008	2009	2010	2011
X_1	Zisk před zdaněním/kr. dluhy	0,642	0,691	0,343	0,173
X_2	Oběžná aktiva/cizí kapitál	1,767	1,980	1,045	1,856
X_3	Krátkodobé dluhy/Aktiva	0,344	0,338	0,341	0,420
X_4	Tržby/Aktiva	1,568	1,228	0,906	1,094

Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů společnosti.

Tab. 4.12 Výpočet tafflerova modelu

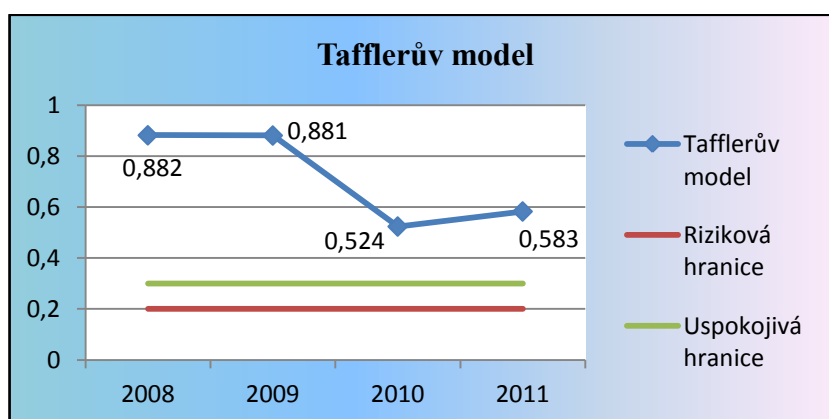
Tafflerův model - výpočet	2008	2009	2010	2011
$T = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$	0,882	0,881	0,524	0,583

Zdroj: vlastní zpracování.

Společnost ve všech sledovaných letech vykazuje malou pravděpodobnost bankrotu – všechny vypočítané hodnoty tafflerova modelu splňují podmínku $T \geq 0,3$.

V roce 2010 hodnota výrazně klesla, ale v dalším roce se začíná opět zvyšovat.

Graf 4.22 Tafflerův model v letech 2008 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování.

Jak jsem již uvedla, hodnoty nevykazují žádné známky bankrotu. Společnost si dle tafflerova modelu vede velmi dobře. Ve všech letech dosahuje více než uspokojivého výsledku, i když v roce 2010 byl zaznamenán pokles.

4.4 Analýza konkurence společnosti

Tato část diplomové práce uvádí hlavní konkurenty společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r.o. Jak mi bylo v podniku řečeno, tato firma patří mezi 3 největší výrobce výtahů v České republice. Malých výrobců je asi 150.

Největšími konkurenty tedy jsou VÝTAHY s.r.o. a VÝTAHY OSTRAVA spol. s r.o.

VÝTAHY s.r.o. – sídlem společnosti je Velké Meziříčí.

Předmětem podnikání je především: výroba výtahů (osobní, nákladní, jídelní, lůžkové, autovýtahy, panoramatické, spisové), montáž, rekonstrukce, generální opravy,

provádění revizních zkoušek, modernizace všech typů výtahů a projektová činnost v investiční výstavbě.

VÝTAHY OSTRAVA spol. s r.o. – sídlem, jak již plyne z názvu, je Ostrava.

Předmětem podnikání je především: výroba výtahů (osobní, nákladní, lůžkové, invalidní, panoramatické, trakční a hydraulické, autovýtahy, výtahy do rodinných domků), montáž, generální opravy, servis, rekonstrukce, modernizace, kontroly a revize vyhrazených zdvihacích zařízení.

Obr. 4.1 Mapa umístění společností



Zdroj: vlastní zpracování.

Jak lze vidět z mapky největší společnosti zabývající se výrobou výtahů, se nacházejí na Vysočině, Moravě a ve Slezsku. V Čechách žádný velký výrobce není. To, že každá z firem nemá ve své blízkosti velkou konkurenci, je velmi pozitivní, protože není moc ohrožena.

Tab. 4.13 Základní informace o společnostech

Společnost	Rok vzniku	Počet zaměstnanců (r. 2011)
VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r. o	1992	120
VÝTAHY s.r.o.	1992	174
VÝTAHY OSTRAVA spol. s r. o.	1991	95

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů z výročních zpráv společností.

Jak vidíme z tabulky, všechny společnosti vznikly přibližně ve stejném období. Jsou největšími výrobci výtahů v České republice s více jak 20-ti letou historií. Počtem zaměstnanců se liší zejména společnost VÝTAHY s.r.o., která je patrně z těchto největší.

Tab. 4.14 Hlavní charakteristiky hospodaření společností

Společnost	Rok 2011 (v tisících Kč)		
	Aktiva	Tržby	EBT
VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r. o	207403	226927	15089
VÝTAHY s.r.o.	273149	365300	41750
VÝTAHY OSTRAVA spol. s r. o.	202879	103069	4200

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů z výročních zpráv společností.

Nejlépších výsledků dosahuje firma VÝTAHY s.r.o. ve všech vyjádřených položkách. Nejhůře se umístil podnik VÝTAHY OSTRAVA spol. s r.o., a to ve všem. Můžeme tedy říci, že naše diagnostikovaná společnost VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r.o. je podle tabulky druhým největším výrobcem výtahů a výtahové techniky v České republice.

4.5 Pasportizace

Prostřednictvím pasportizace jsou shrnuty informace o prostředí, ve kterém se společnost nachází a působí. Jak již bylo zmíněno společnost VYMYSLICKÝ – VÝTAHY spol. s r.o. má sídlo v Jarošově, který je jednou z částí města Uherské Hradiště, proto bude provedena pasportizace města jako celku, a to jen ve vybraných bodech.

1) Identifikace města

- obec Uherské Hradiště,
- okres Uherské Hradiště,
- Zlínský kraj,
- zeměpisná poloha je 49° 03' 57" s.š. a 17° 27' 30" v.d.,
- obec s pověřeným obecním úřadem Uherské Hradiště,
- obec s rozšířenou působností Uherské Hradiště.

2) Základní údaje

- rozloha města je 2127 ha,
- nadmořská výška je 179 m n.m,
- části města – Jarošov, Mařatice, Míkovice, Rybárny, Sady, Vésky,

- rozkládá se na levém břehu řeky Moravy,
- vzdálenost od krajského města (Zlín) je cca 25 km,
- město bylo založeno 15. října 1257 českým králem Přemyslem Otakarem II.,
- v roce 1884 zde bylo založeno gymnázium.

3) Retrospektivní charakteristiky

- k 31. 12. 2011 má město (včetně jeho částí) celkem 25454 obyvatel,
- město tvoří 12125 (cca 48 %) mužů a 13329 žen (cca 52 %),
- průměrný věk obyvatelstva je 42,4 let.

Tab. 4.15 Celkový počet obyvatel Uherského Hradiště v letech 2008 – 2011 (k 31.12.)

	2008	2009	2010	2011
Počet obyvatel	25677	25551	25393	25454

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů ČSÚ.

Tab. 4.16 Vývoj počtu narozených v letech 2008 - 2011

	2008	2009	2010	2011
Počet obyvatel	278	256	273	240

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů ČSÚ.

Tab. 4.17 Vývoj počtu zemřelých v letech 2008 - 2011

	2008	2009	2010	2011
Počet obyvatel	238	233	236	234

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů ČSÚ.

4) Seznamu nejdůležitějších firem a provozoven

V Uherském Hradišti se nachází velmi mnoho firem, vybrala jsem ty nejznámější a největší.

Agroprojekta spol. s r.o. – společnost, která podniká v oblasti bytové, občanské a průmyslové výstavby. Poskytuje lidem služby, jako jsou: příprava a realizace staveb, uvádění staveb do provozu.

Kovostal, s.r.o. – firma se zabývá návrhy, výrobou a montážemi sezení pro soukromá i veřejná zařízení. Nabídka výrobků (sedaček) na stadiony, teleskopických tribun i křesel do divadel a kin.

FORSCHNER, spol. s r.o. – firma se zabývá výrobou kabelových systémů, elektronických součástek a produktů přesného strojírenství.

LOS KACHLOS s.r.o. - společnost nabízí španělské obklady a dlažby, umyvadla, koupelnový nábytek, sprchové kouty, vany, vodovodní baterie. Pro zájem je možnost vyhotovení návrhů koupelny a realizace na klíč. Dále je možná výroba nábytku na zakázku – obývací pokoje, kuchyně, ložnice.

MESIT PCB, spol. s r.o. - významným českým výrobcem desek plošných spojů - výroba byla zahájena na počátku 70. letech.

5) Kulturní památky

Budou uvedeny pouze vybraná místa.

- Františkánský klášter – postaven na počátku 18. století,
- Barokní kašna s maskarony – pochází z konce 17. století,
- Nová radnice – vystavěna koncem 19. století,
- Mariánský morový sloup z 18. století,
- Justiční palác s věznicí,
- Slovácké muzeum,
- Kaple svatého Rocha,
- Galerie Joži Úprky.

6) Chráněná území, přírodní rezervace a zvláštností města, resp. regionu

- **Hrušeň obecná** - památný strom,
- **Mařatická oskeruše** - památný strom,
- **Platany u nádraží** - památné stromy, obvod kmenů: od 360 cm do 455 cm,
- **Platany ve Smetanových sadech**, památné stromy - obvod kmenů: od 320 cm do 387 cm),
- **Rochus** - evropsky významná lokalita,
- **Olšava** - přírodní památka.

7) Přehled služeb ve městě

Budou uvedeny pouze vybraná místa.

a) Ubytovací zařízení

Hotel Mlýnská – moderní hotel, který nabízí 54 lůžek, za dostupnou cenu. V roce 2010 hotel zvítězil v soutěži Stavba roku Zlínského kraje a získal čestné ocenění Dům roku 2010 města Uherské Hradiště.

Hotel Koníček - nabízí ubytování ve 22 dvojlůžkových pokojích, s vlastním sociálním zařízením, koupelnou, telefonem, televizí a možností připojení na internet.

Hotel Grand – nabízí 53 pokojů, z toho 25 jednolůžkových, 25 dvoulůžkových a 3 apartmány (všechny pokoje s možností přistýlek). Host si může vybrat ubytování v nekuřáckém či kuřáckém pokoji.

Hotel Slunce – jedná se o luxusní hotel, který se nachází přímo v centru města. Je postavený v renesančním slohu a nabízí ubytování v jednolůžkových a dvoulůžkových pokojích. V ceně pobytu jsou snídaně podávány v hotelové restauraci, která má kapacitu až pro 60 osob.

Hotel U hejtmana Šarovce – hotel v duchu folklóru se slováckou pohostinností. Možnost dvoulůžkových pokojů a dvoulůžkových pokojů De- Lux.

Penzion Na Stavidle - poskytuje ubytování v jednolůžkových až čtyřlůžkových pokojích, se společnou kuchyňkou pro všechny ubytované. Penzion nabízí zajištění degustace vín ve vinném sklepě, s občerstvením a cimbálovou muzikou.

Penzion Manett – poskytuje ubytování až pro 84 hostů v jednolůžkových až čtyřlůžkových pokojích a apartmánech. V penzionu je možné stravování pouze formou snídaní, které jsou návštěvníkům podávány přímo na pokoj. V těsné blízkosti se nachází aquapark.

Ubytovna Orlovna – disponuje celkem 7 pokoji, které jsou maximálně pro 29 návštěvníků. Společné sprchy, sociální zařízení a vybavená kuchyňka pro všechny hosty. Ubytovaní se mohou stravovat i v restauraci, která se nachází v přízemí budovy.

b) Stravovací zařízení

- Motorest pivovar Jarošov,
- Restaurace Bar Corso,
- Restaurant Rotter,
- Restaurace na Baště,
- Pizzerie Tara.

4.6 SWOT analýza

Pomocí SWOT analýzy můžeme sestavit souhrnný přehled vlastností interního a externího prostředí tak, že odhalíme silné a slabé stránky podniku, a také příležitosti a ohrožení. Na základě zjištěných faktorů můžeme definovat strategii, kterou by měla společnost uplatňovat. Po zhodnocení důležitosti všech faktorů jsem sestavila SWOT diagram, podle kterého určím výslednou strategii. Body byly přiděleny podle důležitosti a významnosti faktorů pro podnik od 1 (nejméně významné) do 10 (nejvíce významné).

Tab. 4.18 Faktory SWOT analýzy

Silné stránky:	Slabé stránky:
<ul style="list-style-type: none">➤ dlouholetá tradice,➤ střediska, obchodní a servisní síť po celé ČR,➤ jeden z největších výrobců výtahů – pokrývá téměř 30% domácího trhu,➤ krátké dodací lhůty,➤ zavedený certifikovaný systém řízení jakosti dle EN ISO 9001,➤ zkušenosti zaměstnanci s dlouholetou praxí v oboru,➤ technické vybavení společnosti.	<ul style="list-style-type: none">➤ platební neschopnost odběratelů,➤ nedostatek skladovacích prostor,➤ snižování cen konkurence,➤ vysoké náklady na přepravu.
Příležitosti:	Ohrožení:
<ul style="list-style-type: none">➤ expanze na zahraniční trhy,➤ příprava na certifikáty ISO 14000 a 18000,➤ nové technologie,➤ modernizace výtahů a součástí,➤ přizpůsobování se měnícím požadavkům trhu.	<ul style="list-style-type: none">➤ všeobecný růst cen, inflace, hospodářský vývoj,➤ měnící se potřeby zákazníků a jejich vkus,➤ málo kvalifikovaných pracovníků v oboru v ČR a v budoucnosti bude ještě klesat,➤ legislativní změny.

Zdroj: vlastní zpracování.

Ze SWOT analýzy vyplývá, že převažují silné stránky, které můžeme brát jako velkou výhodu před konkurencí. Slabých stránek není příliš mnoho, protože za celkovou dobu působnosti na trhu se společnost snažila tyto špatné vlivy, které na ni působily odstranit.

Tab. 4.19 Bodové ohodnocení důležitosti faktorů

Silné stránky	Body
Dlouholetá tradice	9
Středisek a obchodní a servisní sítě po celé ČR	8
Jeden z největších výrobců výtahů – téměř 30 % domácího trhu	10
Krátké dodací lhůty	8
Zavedený certifikovaný systém řízení jakosti dle EN ISO 9001	7
Zkušenosti zaměstnanci s dlouholetou praxí v oboru	10
Technické vybavení společnosti	9
<i>Body celkem</i>	61
Slabé stránky	Body
Platební neschopnost odběratelů	10
Nedostatek skladovacích prostor	7
Snižování cen konkurence	8
Vysoké náklady na přepravu	9
<i>Body celkem</i>	34
Příležitosti	Body
Expanze na zahraniční trhy	10
Příprava na certifikáty ISO 14000 a 18000	7
Nové technologie	9
Modernizace výtahů a součástí	8
Přizpůsobování se měnícím požadavkům trhu	7
<i>Body celkem</i>	41
Ohrožení	Body
Všeobecný růst cen, inflace, hospodářský vývoj	9
Měnící se potřeby zákazníků a jejich vkus	8
Málo kvalifikovaných pracovníků v oboru v ČR	10
Legislativní změny	7
<i>Body celkem</i>	34

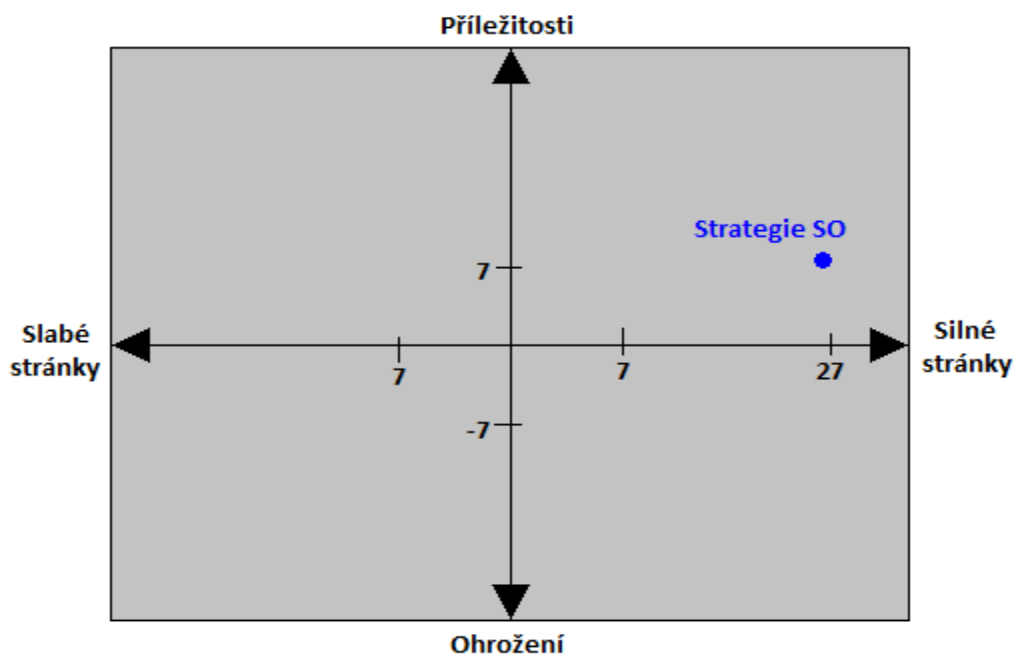
Zdroj: vlastní zpracování.

Před sestavením SWOT diagramu je třeba spočítat rozdíly bodů silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení.

Silné stránky – slabé stránky → $61 - 34 = 27$

Příležitosti – ohrožení → $41 - 34 = 7$

Obr. 4.2 SWOT diagram



Zdroj: vlastní zpracování.

Podle diagramu je zřejmé, že výsledná strategie vyšla v prvním kvadrantu, jedná se tedy o agresivní růstově orientovanou strategii, kterou podnik může realizovat, jestliže jeho silné stránky odpovídají příležitostem, které nabízí okolí.

Ze silných stránek nejvíce vyčnívá působnost na trhu. Společnost VYMYSLICKÝ - VÝTAHY spol. s r.o. je jedním z největších výrobců výtahů a komponentů v ČR, kde zaujímá téměř 30% domácího trhu. Významnou složku tvoří zkušení zaměstnanci s dlouholetou praxí v oboru. Od obchodního ředitele společnosti jsem se dozvěděla, že najít pracovníky, kteří rozumí výtahové technice, je v dnešní době hodně obtížné, a proto si firma svých zaměstnanců velmi cení.

Poměrně významnou slabou stránkou společnosti je její platební neschopnost odběratelů. Platby probíhají se zpožděním a firma má vázané peněžní prostředky v pohledávkách. Další slabou stránkou jsou vysoké náklady na přepravu již hotových výtahů

nebo výtahových komponentů - společnost nevyrábí, pouze pro blízké okolí, nýbrž pro celou Českou republiku a zahraničí.

Jako příležitost společnost bere expanzi na zahraniční trhy - podnik plánuje během letošního roku otevřít novou pobočku na východním Slovensku. Další příležitostí je modernizace stávajících výtahů i součástí a přizpůsobování se měnícím požadavkům. Společnost dělá vše proto, aby vyhověla stávajícím a potenciálním zákazníkům.

Největším ohrožením je nedostatek kvalifikované pracovní síly v oboru na trhu, jak jsem již uváděla u silných stránek. V budoucnu bude zřejmě počet vyučených pracovníků v oboru klesat a společnost si bude muset své zaměstnance sama zaučit na potřebné pracovní místo.

5 Vyhodnocení diagnostických šetření

Na základě všech výpočtů a analýz provedených v praktické části, bude společnost celkově zhodnocena. Vyhodnocení se věnuje tato kapitola.

V praktické části byla nejprve provedena diagnostiku finančního zdraví společnosti.

Pomocí horizontální analýzy rozvahy bylo zjištěno, že nejvíce se podniku dařilo v roce 2009, protože u všech položek majetkové struktury jsou v tomto roce nejvyšší hodnoty. Od roku 2009 dochází skoro u všech položek k výraznému poklesu. Aktiva i pasiva měla kolísavý vývoj, nejvíce poklesla v roce 2010 o 20 %.

Z vertikální analýzy je zřejmé, že dlouhodobý majetek neustále klesal, naproti tomu oběžná aktiva se každým rokem zvyšovala, největší podíl na tomto zvyšování měly pohledávky a krátkodobý finanční majetek. Z rozboru kapitálové struktury lze upozorovat vyšší podíl vlastního kapitálu než cizích zdrojů. Nejvýznamnější položku vlastního kapitálu tvoří výsledek hospodaření minulých let, který tvoří skoro polovinu vlastních zdrojů. Na cizích zdrojích se nejvíce podílejí krátkodobé závazky, které tvoří téměř 100 % cizího kapitálu.

Dále byla provedena poměrová analýza pomocí ukazatelů rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity. Ukazatel rentability aktiv (ROA) od roku 2009 neustále klesal a to především kvůli snižování zisku před zdaněním a úroky až o 60 %. Ukazatel dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE) byl na tom podobně jako ukazatel ROA. V roce 2011 byl velmi nízký, protože došlo k velkému poklesu zisku a naopak k růstu vlastního kapitálu, v tomto roce dosahoval pouze 10,77 %. Ukazatel rentability vlastního kapitálu zobrazuje úplně stejné výsledky jako ukazatel dlouhodobě investovaného kapitálu, protože nevykazuje v některých letech úroky a dlouhodobé závazky, proto se počítalo s naprosto stejnými čísly. Ukazatel rentability tržeb (ROS) dosahuje nejlepšího výsledku v roce 2009, pak už má klesající vývoj. Nejhoršího výsledku dosáhl v roce 2011, kdy na 1 Kč tržeb připadalo 5,36 % zisku. Poslední z ukazatelů rentability je rentabilita nákladů (ROC), která od roku 2009 rostla, což je pozitivní.

Z obratu celkových aktiv, který byl jako prvním ukazatelem aktivity, vyšlo najevo, že podnik využíval svá aktiva efektivně kromě roku 2010, kdy klesl o něco málo pod úroveň hodnoty 1. Dalším ukazatelem byl obrat zásob, který se každým rokem snižoval, což není pozitivní, ukazatel by měl růst v čase. V posledním roce se společnosti dařilo lépe a ukazatel začal opět stoupat. U ukazatele doba obratu zásob má společnost značné problémy, protože

do roku 2010 má stoupající trend, což u tohoto ukazatele není dobře. Od roku 2011 se situace začíná zlepšovat, ukazatel klesá a společnost nepotřebuje tolik zdrojů k financování zásob. Snahou všech firem je zvyšovat hodnotu ukazatele obratu pohledávek. U společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o. má tento ukazatel kolísavý vývoj. Nejlepšího výsledku dosahuje v roce 2010, poté hodně klesá. Doba obratu pohledávek je jedním z nejhorších ukazatelů pro firmu. Odběratelé platí s velkým zpožděním, v roce 2011 to bylo skoro 120 dní, což je o polovinu více času, než je průměrná doba placení pohledávek. Hodnota ukazatele doby obratu závazků by měla být vyšší než doba obratu pohledávek, což se společnosti podařilo skoro ve všech letech, kromě roku 2008.

Z ukazatele celkové zadluženosti vyplývá, že podnik si vede vcelku dobře, i když ukazatel každým rokem stoupal. V žádném roce se nestalo, že by cizí zdroje převýšily aktiva. Zadluženost vlastního kapitálu nabyla příliš pozitivní. V prvních třech letech společnost dosahuje nižších hodnot, než je doporučená hranice. V posledním roce byla hranice překročena. Běžná zadluženost se od roku 2009 neustále zvyšovala.

Ukazatelé likvidity pomáhají zjistit, jak je společnost schopna hradit své závazky. U okamžité likvidity bylo dosaženo nejlepší hodnoty v roce 2010, kdy se podnik nachází v ideálním stavu. V ostatních letech je v optimu. Pohotovává likvidita se stala se svými hodnotami velmi významným ukazatelem, protože firma dosahuje hodnot, které jsou v požadovaném intervalu a v letech 2010 a 2011 docílila dokonce ještě vyšších hodnot. Pomocí běžné neboli celkové likvidity bylo odhaleno, že společnost je schopna uspokojit své věřitele, protože ve všech letech dosáhla výborných výsledků.

Poslední částí zhodnocení finančního zdraví podniku byla analýza bankrotních modelů. Tyto modely informují o tom, zda společnost nemá problémy a neohrožuje ji bankrot. Byla provedena analýza Altmanova modelu, Indexu IN99 a Tafflerova modelu. Z analýzy Altmanova modelu vyplynulo, že společnost si vede poměrně dobře, v prvních dvou letech se nacházela v pásmu prosperity. Poté její hodnoty trochu klesly do pásma šedé zóny, není to však problém, protože od bankrotu má společnost daleko. Z hodnot ukazatele Index IN99 bylo vypořádováno, že podnik by mohl mít potenciální problémy, a to především, pokud jeho hodnota bude v následujících letech klesat. Podle Tafflerova modelu nemá společnost finanční problémy a bankrot by ji neměl ohrožovat. Ve všech letech bylo splněno kritérium, které vypovídá o tom, že podniku se daří dobře.

Následující část práce zabývající se analýzou konkurence společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o. odhaluje, že diagnostikovaný podnik, který má téměř 21letou tradici,

je druhým největším výrobcem výtahů a výtahových komponentů v České republice. Pokud bude společnost prosperovat tak jako doposud, mohla by se v budoucnu stát největším výrobcem výtahové techniky u nás.

Další metodou, která byla v práci prováděna, je pasportizace, což je metoda hodnocení podnikatelského prostředí, ve kterém se podnik nachází. Z metody plyne, že má velmi dobré umístění, nachází se ve Zlínském kraji, kde není další velký konkurent, který by tuto společnost mohl ohrožovat.

Poslední byla provedena SWOT analýza, kde jsem identifikovala silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, které jsem konzultovala se zaměstnancem společnosti. Všechny tyto faktory jsem zahrnula do souhrnné tabulky, ze které bylo zjištěno, že společnost má nejvíce silných stránek, které jsou mocnou zbraní proti konkurenci. Největší hrozbou je stále klesající počet kvalifikovaných pracovníků v tomto oboru. Všechny faktory jsem bodově ohodnotila a pomocí diagramu bylo zjištěno, že společnost se nachází v prvním kvadrantu, který označuje agresivní růstově orientovanou strategii. Tuto strategii by měl podnik realizovat a především se podle ní řídit.

6 Závěr

Cílem diplomové práce bylo provést diagnostiku společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o. Byla realizována finanční analýza, kde jsem provedla analýzu absolutních a poměrových ukazatelů a analýzu bankrotních modelů. Dále jsem se zabývala analýzou konkurence, pasportizací a SWOT analýzou. V neposlední řadě bylo vše zhodnoceno. Cíl práce byl naplněn, všechny metody diagnostiky byly úspěšně provedeny.

Diagnostika je velmi důležitým nástrojem zhodnocení společnosti. Podniky si pomocí ní mohou zjistit, zda se jim daří, jak po stránce finanční, tak po stránce postavení na trhu apod., a to pomocí různých metod a analýz.

Diplomová práce se skládala z šesti kapitol včetně úvodu a závěru. Po úvodním seznámení s daným tématem následovala teoretická část, ve které byly pomocí odborných knih objasněny základní informace o diagnostice, jejím vývoji, přístupech, oborech v dalších činnostech diagnostiky a jejich druzích. Dále tato část zahrnovala terminologii o podniku, ukazatele pro vyhodnocení finanční analýzy, analýzu zabývající se konkurencí společnosti, metodu pro odhalení podnikatelského prostředí a analýzu silných i slabých stránek, příležitostí a hrozeb neboli SWOT analýzu. Následovala kapitola s představením společnosti, na kterou navazovala praktická část, která se zabývala provedením všech analýz teoreticky rozebraných ve druhé kapitole s názvem teoretické principy řešení problematiky.

Po provedení jednotlivých metod a analýz jsem dospěla k závěru, že společnost VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o. je v současné době firmou, která má stabilní finanční situaci a nevykazuje žádnou pravděpodobnost bankrotu. Výrobou výtahů a další výtahové techniky se v České republice zabývá asi 150 firem. Největší podíl na trhu mají ovšem pouze tři. Naše diagnostikovaná společnost je jednou z nich. Doporučuji, aby nadále pokračovala ve své činnosti jako doposud, ovšem své slabé stránky a ohrožení se snažila odstranit. Měla by si také vytvořit přísnější podmínky pro úhradu finančních zdrojů od odběratelů. S tímto má společnost velký problém, který je třeba řešit, neboť se může dostat do finančních problémů. Aby byla společnost nadále úspěšná měla by uplatňovat agresivní růstově orientovanou strategii, která byla identifikována v rámci SWOT analýzy.

Seznam použité literatury

a) odborné knihy

- [1] BLAHA, Zdenek S. a Irena JINDŘICHOVSKÁ. *Jak posoudit finanční zdraví firmy – finanční analýza pro investory: bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře*. 2. vyd. Praha: Management Press, 1996. 159 s. ISBN 80 -85603-80-2.
- [2] BLAŽKOVÁ, M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 278 s. ISBN 978-80-247-1535-3.
- [3] BURTON, Richard M. a Borge OBEL. *Strategic organizational diagnosis and design: the dynamics of fit*. 3. vyd. New York: Springer, 2004. 445 s. ISBN 1-4020-7685-1.
- [4] DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku - analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s. r. o.. 2006. 191 s. ISBN 80-86119-58-0.
- [5] DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí. Jak přežít v konkurenčním prostředí?* 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2012. 173 s. ISBN 978-80-7400-224-3.
- [6] GRUBLOVÁ, Eva a kolektiv. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Ostrava: Repronis, 2001. 438 s. ISBN 80-86122-75-1.
- [7] KAŠÍK, Josef, MICHALKO, Milan a kol. *Podniková diagnostika*. Ostrava: Tandem, 1998. 343 s. ISBN 80-902167-4-9.
- [8] KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- [9] LUDVÍK, Ladislav. *Rozvoj mikroregionálního podnikatelského prostředí*. 1. vyd. Jilešovice: Máj, 2000. 124 s. ISBN 80-86458-03-2.

[10] MRKVIČKA, Josef a Pavel KOLÁŘ. *Finanční analýza*. 2. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2006. 228 s. ISBN 80-7357-219-2.

[11] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2. vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2008. 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.

[12] SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 121 s. ISBN 80-7179-367-1.

b) internetové zdroje

[13] businessballs.com. *SWOT.htm analysis method and examples, with free SWOT template* [online]. businessballs [26. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.businessballs.com/swotanalysisfreetemplate>

[14] Justice.cz – oficiální server českého soudnictví. *Úplný výpis z obchodního rejstříku*. [online]. Ministerstvo spravedlnosti (CZ) [19. 2. 2013]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-vypis?subjektId=isor%3a182209&typ=full&klic=ica5os>

[15] iPodnikatel.cz – specializovaný portál pro začínající podnikatele. *Konkurence - přirozená součást podnikání, se kterou je nutné počítat* [online]. iPodnikatel [10. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Priprava-na-podnikani/konkurence-prirozena-soucast-podnikani-se-kterou-je-nutne-pocitat.html>

[16] VYMYSLICKÝ VÝTAHY. *Naše firma*. [online]. Služby [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.vymyslicky.cz/nase-firma>

c) ostatní zdroje

[17] Interní informace společnosti VYMYSLICKÝ – VÝTAHY, spol. s r. o.

Seznam zkratek

A	aktiva
aj.	a jiné
apod.	a podobně
atd.	a tak dále
B_i	velikost položky bilance
CK	cizí kapitál
CZ	cizí zdroje
ČPK	čistý pracovní kapitál
DFM	dlouhodobý finanční majetek
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DNM	dlouhodobý nehmotný majetek
EBIT	zisk před zdaněním a úroky
EBT	zisk před zdaněním
IČO	identifikační číslo organizace
KBU	krátkodobé bankovní úvěry
KD	krátkodobé dluhy
KFM	krátkodobý finanční majetek
kr. záv.	krátkodobé závazky
KZ	krátkodobé závazky
MAX	maximum
MIN	minimum
např.	například
OA	oběžná aktiva
P_i	hledaný vztah vertikální analýzy
popř.	popřípadě
PPL	pohotové platební prostředky
resp.	respektive
ROA	rentabilita aktiv
ROC	rentabilita nákladů
ROCE	rentabilita celkového investovaného kapitálu
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb

spol.	společnost
s. r. o.	s ručením omezeným
s. š.	severní šířky
T	tržby
tab.	tabulka
tzn.	to znamená
tzv.	tak zvaně
U	nákladové úroky
v. d.	východní délky
VH	výsledek hospodaření
VK	vlastní kapitál
V_n	váhy vyjadřující podíl významnosti ukazatele ke kritériální hodnotě ukazatele
VŠB	vysoká škola báňská
ZPL	závazky po lhůtě splatnosti
%	procento

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 26. dubna 2013

Bc. Zuzana Kamenová

jméno a příjmení studenta

Seznam příloh

Příloha č. 1 - Rozvaha společnosti za analyzované roky

Příloha č. 2 - Výkaz zisku a ztráty společnosti za analyzované roky

Příloha č. 3 - Horizontální analýza rozvahy

Příloha č. 4 - Vertikální analýza rozvahy

Příloha č. 5 – Ukazatele rentability

Příloha č. 6 – Ukazatele aktivity

Příloha č. 7 – Ukazatele zadluženosti

Příloha č. 8 – Ukazatele likvidity

Příloha č. 9 – Altmanův model

Příloha č. 10 – Index IN99

Příloha č. 11 – Tafflerův model